Number/
Numéro

Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

ANNUAL REPORT 1982

EXPORT TRADE DEVELOPMENT BOARD

ANNUAL REPORT

1982

Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du commerce extérieur

Chairman Roger E. Hatch
240 Sparks Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
(613) 995-2798

Président Roger E. Hatch
240 rue Sparks
Ottawa, Ontario K1A 0H5
(613) 995-2798

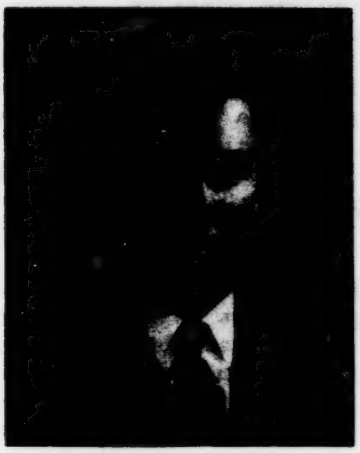
The Honourable Edward C. Lumley, P.C., M.P.
Minister of State for International Trade
House of Commons, Room 430-N
Ottawa, Ontario
K1A 0A6

Dear Mr. Lumley:

I take pleasure in presenting herewith the Annual Report of the Export Trade Development Board following its first year of operation, commencing September 1981.

Yours sincerely,

Roger E. Hatch



CHAIRMAN'S STATEMENT

The opportunity to chair the group of senior business, labour and Government representatives who are working together to improve our country's export performance in these difficult economic times has proved both challenging and stimulating. I believe that the Export Trade Development Board's first year of operation can be counted a success both in terms of the dedication of its members and the work accomplished. We have reviewed and discussed a considerable number of high priority export issues and have put forward our recommendations to the federal government. I trust that the Minister of State for International Trade and his cabinet colleagues have found these recommendations helpful in the formulation of government policy.

I would like to express my sincere appreciation to Minister Lumley for the support extended to the Board throughout its first year of operation, and especially for the considerable time and effort he has taken to exchange views with members on a variety of important trade issues.

As the Board's work proceeds I look forward to continued interaction between representatives of business, labour, academia and government in order to formulate pertinent recommendations leading to dynamic and forward looking export development policies.

A. CANADA'S EXPORT PERFORMANCE

Canada's merchandise trade surplus remains one of the few bright spots in an otherwise gloomy economic performance over the past three years. The surplus hit a record level of $4.1 billion in 1979, only to bounce to an all-time high of $8.6 billion in 1980. The 1981 surplus came in at a surprising $7.0 billion, and that figure has already been eclipsed by first half 1982 results. In spite of the global economic slowdown, Canada is on the way to a trade surplus of some $15 billion by the end of 1982.

Credit for this remarkable performance cannot, of course, be claimed by the Export Trade Development Board. The decline of the Canadian dollar and the aggressiveness of Canadian exporters are more likely candidates. Furthermore, an examination of the figures behind the surplus shows that it has been caused not so much by growth in Canada's exports as by a decline in imports. What the figures indicate on the surface is that the 1982 surplus has been caused largely by the poor state of demand in our own economy.

CANADA'S MERCHANDISE TRADE

(millions of dollars)

	Total Exports	Cdn. exports as % of world trade	Total Imports	Balance of Trade	Re-exports	Surplus for Balance of Payments
1977	44,554	3.7	42,363	2,191	870	3,061
1978	53,183	3.5	50,108	3,075	923	3,998
1979	65,641	3.4	62,871	2,770	1,324	4,094
1980	76,159	3.2	69,274	6,885	1,713	8,598
1981	83,678	3.6	79,129	4,549	2,475	7,024
1982 (6 mos)	41,986*		33,786*			8,200

* Balance of payments basis.

Source: Statistics Canada and Department of External Affairs

While the growth in Canada's exports over the past five years seems impressive, compared to the growth of world trade as a whole Canada's share of world trade in fact declined from 3.7% to 3.2% between 1977 and 1980. In 1980/81 this trend was arrested and by the end of 1981 exports bounced back to 3.6% of world trade. The first half of 1982 indicates this recovery pattern appears to be gaining momentum. It is entirely possible that Canada's share of world trade will climb again in 1982 despite the fact that exports may not grow at all. Depressed economic times and the growth of protectionist measures by many nations have reduced the growth of world trade. To export as much in 1982 as in 1981 may indeed be a significant

achievement by Canada's export community, whereas the decline in imports may reflect more the realities of world trade. It is worth mentioning also that improved international competitiveness, which is one of the Board's goals for Canada, would in any event have the effect both of improving exports and reducing imports at the same time.

While there are always many ways to interpret statistics, and while Canada has become accustomed to reporting the gloomiest interpretations, there is nevertheless justification for being pleased with our trade performance. Some of the subtle adjustments that are masked by the aggregate numbers support the view that Canada's exports of manufactured goods have for some time been growing in relation to commodity exports, but their growth has been hidden by a substantial swing in the terms of trade during the seventies in favour of commodities. Data from the Conference Board of Canada point out that manufactured products have grown much more as a percent of Canadian exports when recast in 1971 dollars than when current dollars are used. For example, in current dollars manufactured exports have grown from 69% in 1971 to 70% in 1981, but if the 1981 figures are recast in 1971 dollars, manufactured goods accounted for 82% of exports. Such has been the magnitude of the swing in the terms of trade.

COMPOSITION OF MERCHANDISE EXPORTS

(Percentage)

	1971	1980	1980 (in 1970 $)	1981	1981 (in 1971 $)
Raw Materials	31.0	30.9	21	30	18
Agriculture Products	(12.2)	(10.8)	(10.9)	n/a	n/a
Crude Petroleum	(4.5)	(3.9)	(.9)	n/a	n/a
Fabricated Materials	33.3	39.7	34	38	34
End Product	35.6	29.5	45	32	48
Motor Vehicles and Parts	(24.0)	(14.7)	(20)	n/a	n/a
TOTAL	100	100	100	100	100

It is quite possible that the eighties will see a swing in the terms of trade back toward manufactured goods. With slower growth in the world's leading economies, the fear of commodity shortages is less acute and commodity prices have declined significantly. Of particular importance in the above figures is the growth of non-automotive end products exports. When recast in 1971 dollars, they have grown from 11.6% in 1971 to 25% in 1980 and higher still in 1981. This is a remarkable performance by Canadian manufacturers. They have achieved a substantially larger share of a growing total.

One of the most important statistics in the minds of the Board is the ratio of exports to GDP. The ratio for Canada is higher than for all our major trading partners. Canada is more dependent on trade than most major countries, but trade has not received the priority in policy that its importance merits. Furthermore, there is not much public awareness of its importance. The following table shows the relationship between exports and output in 1980 among twelve leading developed countries.

PRODUCTION AND TRADE OF TWELVE LEADING DEVELOPED COUNTRIES, 1980

	Production[1] (billions of $U.S.)	Export of Goods (billions of $U.S.)	Export of Goods Percent of GDP
United States	2,587.1	216.7	8.4
Japan	1,040.0	129.2	12.4
West Germany	819.1	192.9	23.6
France	651.9	111.3	17.1
United Kingdom	522.9	115.1	22.0
Italy	394.0	77.7	19.7
Canada	253.3	65.0	25.6
Spain	211.1	20.7	9.8
Netherlands	167.6	74.0	44.1
Australia	140.0	22.0	15.7
Belgium/Luxembourg	121.1	64.6	53.4

[1] Gross Domestic Product

Source: United Nations, Monthly Bulletin of Statistics
OECD, National Accounts of OECD Countries, Volume I, 1951-1980

In 1980, Canadian exports stood at 25.6% of GDP, and have increased significantly since then. The data strongly suggests more outward-looking economic policies for Canada with greater recognition of the interdependence of nations and greater emphasis on international competitiveness.

Despite Canada's accomplishments in trade, it is necessary to push to new higher ground and hold our position there if we are to break out of the present spiral of borrowing abroad to fund current consumption. In 1981, in spite of the $7.0 billion trade surplus, Canada still ran a $6.5 billion current account deficit due largely to huge interest payments on foreign borrowing. It is beginning to appear likely that the 1983 trade surplus will in fact eliminate the current account deficit for this year. This will provide a welcome break from the pattern of heavy foreign borrowing that has

characterized the past. A run of current account surpluses would go a long way to compensate for the damage done since 1975 to Canada's international payments position.

Canada is in a unique position to press for an export-led recovery in employment levels and productivity. The momentun is in place and the weakness of the domestic market is providing powerful impetus. But, for Canada, exports cannot be a short-term solution to its problems. Exports are too central to our economic health. A long-term commitment is required through policies that recognize the need for international competitiveness and that make exports as profitable to Canadian firms as domestic sales in good times.

B. ORIGIN, MANDATE AND COMPOSITION OF THE BOARD

The Board was formed in the Spring of 1981 at the initiative of the Government of Canada. The impetus for its formation came from a recommendation in the report of the Export Promotion Review Committee which called for a Board to permit business and labour to have an ongoing input into government programs and decisions that affected the export community. The minister appointed as chairman of the Board, Mr. Roger Hatch, who had chaired the original study committee. Once the full Board was in place, the minister submitted for approval at its first meeting a mandate designed to govern the scope of its activities. The Board approved the following mandate:

> The Export Trade Development Board, chaired by a private sector member, will make specific recommendations to the Government on:
>
> i) objectives and priorities for overall export policy;
>
> ii) markets of concentration and marketing strategies;
>
> iii) improvements or changes in the design and implementation of export trade policies and programs, particularly in light of Canada's trade performance and international competitive position;
>
> iv) the particular needs of small and medium sized businesses with respect to export trade development support;
>
> v) improvements in the co-ordination and coherence of government-wide export development objectives and activities, and
>
> vi) the allocation of export development resources.

The composition of the Board was designed to study many important and sometimes conflicting criteria. Basically, members were chosen from the private sector including business, labour and academia to represent regional and sectoral interests of the country and from public sector areas involved in export policy. Rather than enlarge the Board to accommodate direct provincial government participation the Minister meets separately with Provincial Trade Ministers on issues relating to trade policy and trade development.

One of the key roles of the Board has been to focus the nation's export efforts toward selected countries which represent strong markets for Canadian goods and services, and to help bring about better co-ordination of government departments and agencies in pursuit of that focus. For this purpose it has been very valuable to have as Board members the chief executives of the Export Development Corporation (EDC), the Canadian International Development Agency (CIDA), and the Canadian Commercial Corporation (CCC), as well as the deputy ministers of economic development, finance, regional industrial expansion and international trade.

Exports are estimated to account for some 1.2M direct or indirect jobs in Canada, and contrary to economic conditions generally, the numbers are growing. The labour community in Canada has a keen interest in Canada's export performance and an awareness that international competitiveness is an essential requirement for long term success. Effective labour participation on the Board has been seen from the outset as essential for the Board's recommendations to carry full weight as representing all major interests.

Board Membership and Frequence of Meetings

The composition of the Board in its present format constitutes a significant innovation in positive business-labour-government co-ordination. As such it is an important step in reducing the loneliness of the "three solitudes", and in giving Canada a clearer more unified approach to overseas business opportunities. Nevertheless, Board membership is not intended to be a permanent assignment. There will be an orderly rotation of membership which will permit a gradual change in the composition and representativeness of the Board if experience points to the need for such a change.

The Export Trade Development Board (ETDB) consists of the following members (as of June 1982):

CHAIRMAN

Mr. R.E. Hatch
President
Canpotex Limited

PRIVATE SECTOR MEMBERS

Mr. B. Beneteau
President
Northern Telecom Canada

Mr. J. Bragg
President & General Manager
Oxford Frozen Foods Ltd.

Mr. J. Buchanan
President
Canadian Paperworker's Union

Mrs. S. Carr
Executive Vice President
Canadian Labour Congress

Mr. R. Cashin
President
Newfoundland Fishermen Food & Allied Workers

Dr. H. Crookell
Director
Centre for International Business
University of Western Ontario

Mr. C. Dagenais
Chairman of the Board
The SNC Group

Mr. M. Drouin
Chairman of the Board
Dominion Engineering Works Ltd.

Mr. P. Gérin-Lajoie
President
Projecto International Inc.

Mr. R.G.P. Styles
Executive Vice President
World Trade & Merchant Banking
The Royal Bank of Canada

Mrs. D. Hall
Senior Vice-President
NOVA, An Alberta Corporation

Mr. K. Hendrick
President
Noranda Sales Corporation

Mr. A. McCain
President
McCain Produce Co. Ltd.

Mr. D. Montgomery
Secretary-Treasurer
Canadian Labour Congress

Mr. J. Munro
President, Regional Council Number 1
International Woodworkers of America

Mr. J.E.M. Newall
President & Chief Executive Officer
Dupont Canada Inc.

Mrs. L. Nichol
President
Pirjo-Liisa Fashions Ltd.

Mr. W. Rix Jr.
President
Charlottetown Metal Products

Mr. R. Rogers
Chairman of the Board
Crown Zellerbach Canada Ltd.

Mr. G. Warner
Vice President & General Manufacturing Manager
General Motors of Canada Ltd.

PUBLIC SECTOR MEMBERS

Mr. C.T. Charland
Assistant Deputy Minister
Trade Development
Department of External Affairs

Mr. S. Cloutier
President
Export Development Corporation

Mr. R. Gillen
President
Canadian Commercial Corporation

Mr. R. Johnstone
Deputy Minister (International Trade) & Coordinator for International Economic Relations
Department of External Affairs

Mr. M. Massé
President
Canadian International Development Agency

Mr. R.C. Montreuil
Deputy Minister
Department of Industry, Trade and Commerce and Department of Regional Economic Expansion

Mr. B. Drabble
Associate Deputy Minister
Department of Finance

Mr. W. Teschke
Secretary of Ministry of State for Economic and Regional Development

In its first year of operation, the Board met seven times in different parts of the country. The original criteria in establishing the Board called for it to hold half of their meetings in Ottawa and the other half in various provincial centres. On this format, meetings were held in Montreal on December 2, 1981, in Toronto on February 24, 1982, in Vancouver on June 7-8, 1982 and in Winnipeg on September 2, 1982. Provincial government input to the Board was invited at each of these meetings and informal discussions were also held with local business and labour representatives. Future meetings of the Board are scheduled as follows:

October 20, 1982	Ottawa
December 1, 1982	Halifax
January 11, 1983	Ottawa
February 23, 1983	Edmonton
April 13, 1983	Ottawa
June 8, 1983	Fredericton
September 7, 1983	Regina
October 19, 1983	Ottawa

C. COMMUNICATING WITH KEY CONSTITUENCIES

The Board has several constituencies with which effective communication is seen as important on a two-way basis.

1. The Private Sector

The key producers and marketers of exportable goods and services are a primary concern. Strong representation on the Board by both management and labour ensures that the private sector voice is heard. In addition, the Board welcomes submissions from firms or unions on issues the Board is, or should be, considering. This report is intended in part to constitute formal feedback by the Board to the private sector.

2. The Federal Government

The usefulness of the Board to the private sector consists largely of the Board's influence on federal export policy. That influence is heightened by the presence on the Board of the chief executives of the major federal agencies and corporations as well as the senior officials of key departments. Communication between the Board and the federal government is therefore frequent and wide ranging. The Minister responsible for Trade has held special sessions with the Board at almost all meetings. This dedication by the government and the Minister has contributed substantially to the work of the Board and has been much appreciated by all members.

3. The Provincial Governments

While international trade is constitutionally a federal responsibility, provincial governments have a keen interest in the issues being studied by the Board. Some provincial governments maintain offices in key overseas markets, and the need for effective federal-provincial co-operation in international trade is very great. The Board is developing an ongoing dialogue with provincial governments by inviting them to make formal presentations to the Board when Board meetings are scheduled in provincial centres. Communications on special problems from provincial governments are always welcomed by the Board, either directly or via a Board member living in the province.

4. Industry Associations

Many industry associations made substantial submissions, often by way of personal presentations, to the Export Promotion Review Committee. While the Board has maintained

active relations with the Canadian Export Association, communication with other associations has not been as frequent as desired. It is hoped that the other major Canadian trade associations will in future provide the Board with their views on export problems and opportunities on a fairly regular basis.

D. IMPORTANT ISSUES TAKEN UP IN THE FIRST YEAR

The first year of Board activity had to deal with procedural issues, and establishing personal relationships and an operating style. However, meetings were frequent enough to accomplish a good deal of substantive work. What follows is a highlighting of issues that reached the recommendation stage. It is worth emphasizing, however, that a great deal of valuable work was accomplished through the quiet exchange of views and ideas, as opinions and perspectives were refinedand adjusted.

1. Rejection of the National Trading Corporation Proposal

Following a reference in the throne speech of April 14, 1980, a Special Committee of the House of Commons was appointed to examine ways in which a national trading corporation could improve Canada's export performance. The Committee recommended that a national trading corporation be formed, in spite of considerable opposition to it by the private sector firms it was designed to help, and in spite of opposition from within the committee itself and the consequent publishing of a minority report.

When the Export Trade Development Board was formed in the Spring of 1981, the national trading corporation was soon on the agenda. The view of the Board was that

a) there was already too great a tendency for government to form crown corporations without sufficient evidence that they were needed,

b) the specific proposal made by the Committee involved private sector partnership with government and much of the private sector was opposed to the idea and had voiced its opposition to the Committee,

c) government attempts to help private sector exporters ought to be worked out co-operatively, not unilaterally through political instigation, and

d) there were more effective ways in which the substantial amount of government money needed to set up a National Trading Corporation could be used to stimulate exports.

The Board therefore sent a formal recommendation to the Minister to reject the National Trading Corporation. In doing so, the Board did not reject the entire report of the Committee. A number of ancillary recommendations having to do with making trade a priority in Canada, providing export incentives and improving the existing government program for export market development (PEMD), were endorsed by the Board.

2. Improving the Competitiveness of Canada's Export Financing

There are a number of issues relating to the activities and method of operation of EDC (the Export Development Corporation) which are of concern to Canadian exporters, and to which the Board has devoted considerable attention. These include the effect of the finance and service charges levied by EDC on the competitiveness of Canadian exports and indeed on the demand for EDC services, the wisdom of matching the concessionary financing practices of foreign official export credit agencies (while the Board endorses a stronger competitive thrust it does not favour the indiscriminate subsidization of exports in general) and the possibility of shortening the time required to obtain approval of EDC export support for specific transactions.

These issues remain under active consideration, and it is expected that the Board will be making recommendations shortly to the government designed to resolve these long standing export financing matters.

3. Reorienting Aid Priorities

The Board has recommended that CIDA make a substantial shift in aid expenditures towards bilateral aid, to fewer, more carefully selected countries, at the expense of multilateral aid through the major agencies. A shift in this direction was already part of CIDA's strategy, but the Board is anxious that it be made faster and more sizeable. Along with this recommendation, the Board has urged CIDA to broaden its base of contract firms through more frequent interaction with EDC, the Canadian Exporters Association, the Canadian Manufacturers Association, and other industry organizations, and to continue to build on its Industrial Co-operation initiative.

A final recommendation to CIDA had to do with blended financing or parallel financing. This occurs when trade opportunities arise in a country on CIDA's aid priority list. By financing, in parallel, with EDC a more attractive and hence more competitive package can be offered to the host country. However, if a firm has to go through two lengthy approval processes in Ottawa to put the package

together, few such transactions will take place. The Board's recommendation was that CIDA set aside a portion of the bilateral budget to be used at the discretion of CIDA's president in joint financing arrangements with EDC. The Board found much to commend in the changing emphasis of CIDA's priorities and the improved liaison between EDC and CIDA.

4. Reducing Taxation of Canadians Working Abroad

Following an extensive comparative study, which showed that Canadians working on contracts abroad were taxed more heavily than other foreign nationals in similar circumstances, the Board recommended that Canada's Overseas Employment Tax Exemption provisions be altered and brought more into harmony with those of our major trading partners. The Board's main concern in making this recommendation was that Canadian firms bidding on overseas contracts were disadvantaged by their cost of sending Canadians abroad, one part of which is how their foreign income is taxed. Canadian firms end up compensating their employees for the tax disadvantage and factoring the extra cost into their bid price on the contract, which gives their foreign-based competitors an advantage. Alternatively, Canadian firms are obligated to hire foreigners to do the overseas work, which reduces the opportunities to develop Canadian expertise.

The general principle underlying this recommndation is that international competitiveness rather than equity should govern tax policy when international business is involved. This has not been the case in the past. Tax policy has been too inward looking. In this light, the Board intends to examine the broader question of taxation of corporate income arising from international trade and investment.

5. Launching an Export Awards Program

The Board has been concerned from the outset about how to raise public and business awareness of the importance of exports to the Canadian economy. While recognizing this as a long term process, it was decided as an initial step to endorse an awards program, developed by External Affairs under parameters established by the Board, aimed at recognizing outstanding export achievement. Details of the program are still being worked out, but it is planned to be launched in late 1982 or early 1983.

6. Conference Board Proposal

The Board strongly supported the proposal for a new Conference Board international research program aimed at providing objective analysis and background information on a

variety of trade issues as an input to public policy debate. While the Conference Board's plans have not been finalized the Export Trade Development Board recommended that the government financially support the project subject to approval of the detailed arrangements.

7. Other Activities

Considerable work has been done by sub-committees which have been established to examine the broad areas of export finance, the aid-trade relationship, and taxation. The sub-committees have made substantial contributions to a number of the issues referred to above, and their work is continuing.

Other subjects investigated include the Trade Facilitation Program (COSTPRO), Trade Commissioner assignments to the private sector, Western rail transportation capacity and the proposal to establish a Canadian agricultural export corporation (Canagrex). Recommendations on each of these have been made to the government. With respect to Canagrex the Board supported the position taken by 17 trade, co-operative, and consumer associations that an immediate conference be called of all interested parties to establish a broader consensus on measures to enhance Canada's exports of agriculture and food products prior to any further action being taken on the legislation.

The Board remains very concerned about the potential dangers for trade inherent in the recent federal reorganization amalgamating Trade with External Affairs. While benefits may accrue by virtue of having more ambassadors with a strong trade commitment, there are also dangers in trade officers reporting to diplomatic line superiors. Whether trade will emerge in this scenario as an equal partner in External Affairs will depend very much on the style and subtlety of departmental administration, and therefore, heavily on the personalities of individuals in the key ministerial and deputy minister roles. The view of the Board is that Canada's influence in world diplomacy is limited, and that trade interests rather than diplomatic liaisons should dominate the policy of External Affairs. The Board will continue to monitor this situation.

E. A LOOK INTO THE FUTURE

Crystal ball gazing has lost some of its fashion as the gloom has deepened and the light at the end of the tunnel has become harder to see. Nevertheless, if a Board is worthwhile continuing, it must have sense of what it hopes to achieve as well as a record of what it has done.

On the broader front, the Board hopes to make international competitiveness a household term in Canada and a central theme of economic policy. A great deal needs to be done to build up and maintain the level of public and government awareness of the importance of export growth to Canada's economic health. The Board will be alert to ways of accomplishing this with a minimum of incremental cost.

The Board is not yet clearly established in Ottawa. This is not surprising after only one year, but it is a concern nonetheless. The essence of effective business-government liaison is that any federal initiatives that affect business should be exposed first to business reaction. It is the Board's desire to provide that reaction on initiatives that affect trade. The government may not always follow the Board's recommendation, but at least they should know what it is before any new program is embarked upon or an old program modified. The Board hopes to achieve this status in the near future by consistent follow-up of the status of key recommendations and a general deepening of relationships with departmental executives. It also hopes to improve communication, particularly with the export community, and to work towards greater public awareness of its role and activities.

There are many items on the immediate agenda of the Board as it enters its second year, but the central focus remains clear: to make specific recommendations to the Government on objectives and priorities for overall export policy.

Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

RAPPORT ANNUEL 1982

COMMISSION POUR L'EXPANSION DU COMMERCE EXTERIEUR

RAPPORT ANNUEL

1982

Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

Chairman Roger E. Hatch
240 Sparks Street
Ottawa, Ontario K1A 0H5
(613) 995-2798

Président Roger E. Hatch
240 rue Sparks
Ottawa, Ontario K1A 0H5
(613) 995-2798

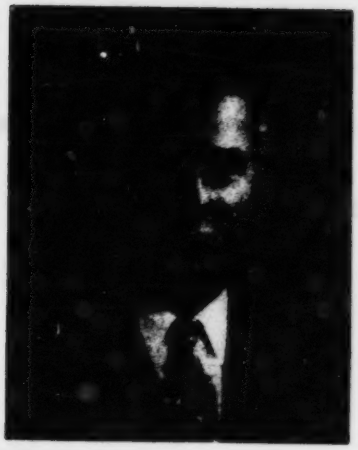
L'honorable Edward C. Lumley, c.p., député
Ministre d'Etat au Commerce international
Chambre des communes, Pièce 430-N
Ottawa (Ontario)
K1A 0A6

Cher monsieur Lumley,

J'ai le plaisir de vous présenter, ci-joint, le Rapport annuel de la Commission pour l'Expansion du commerce extérieur, suite à sa première année d'activité.

Sincèrement vôtre,

Roger E. Hatch



MOT DU PRESIDENT

L'occasion de présider un groupe de travail composé de cadres supérieures du monde des affaires, du monde syndical et de hauts fonctionnaires travaillant ensemble dans une période économique difficile, s'est révélée être un défi stimulant. Je crois que la première année d'opération de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur (CECE) peut être considérée comme une réussite autant au plan du dévouement de ses membres que pour le travail accompli. Nous avons revu et discuté bon nombre de questions hautement prioritaires concernant le commerce extérieur et nous avons soumis nos recommendations au gouvernement fédéral.

Je souhaite que le Ministre d'Etat au Commerce international ainsi que ses collègues ont trouvé ces recommandations utiles lors de la formulation de la politique gouvernementale.

Je voudrais remercier sincèrement le Ministre Lumley pour son support à la Commission durant sa première année d'opération, et, spécialement pour les efforts et le temps considérable qu'il a consacré à des échanges de vues avec les membres sur des questions importantes relatives au commerce extérieur. Le travail de la Commission se poursuivant, j'attends avec plaisir la poursuite de l'intéraction entre les représentants du monde des affaires, des syndicats, du monde enseignant ainsi que du gouvernement afin de formuler des recommandations pertinentes conduisant à des politiques dynamiques et avant-gardistes d'expansion des exportations.

A. RENDEMENT DU CANADA À L'EXPORTATION

L'excédent du Canada au commerce des marchandises demeure l'un des quelques aspects favorables du tableau économique plutôt sombre des trois dernières années. Cet excédent a atteint un niveau record de 4,1 milliard $ en 1979, puis un nouveau sommet de 8,6 milliards $ en 1980. À notre grande surprise, l'excédent de 1981 se chiffrait à 7 milliards $, montant déjà éclipsé par les résultats du premier semestre de 1982. Malgré le ralentissement économique mondial, le Canada file vers un excédent qui devrait atteindre quelque 15 milliards $ d'ici la fin de 1982.

Bien entendu, la Commission pour l'expansion du commerce extérieur ne peut s'attribuer l'honneur de cette performance remarquable. C'est plutôt le fléchissement du dollar canadien et le dynamisme des exportateurs canadiens qui sont probablement à l'origine d'un tel succès. Du reste, un examen des chiffres indique que l'excédent provient moins de l'expansion des exportations canadiennes que de la diminution des importations. En fait, les chiffres révèlent à prime abord que l'excédent de 1982 résulte surtout de la faible demande dans notre propre économie.

COMMERCE CANADIEN DES MARCHANDISES
millions de dollars

	Total des exportations	Exp. can. comme % du commerce mondial	Total des importations	Balance commerciale	Réexportations	Excédent à la balance des paiements
1977	44,554	3,7	42,363	2,191	870	3,061
1978	53,183	3,5	50,108	3,075	923	3,998
1979	65,641	3,4	62,871	2,770	1,324	4,094
1980	76,159	3,2	69,274	6,885	1,713	8,598
1981	83,678	3,6	79,129	4,549	2,475	7,024
1982	41,986*		33,786*			8,200

* D'après la balance des paiements

Source: Statistique Canada et ministère des Affaires extérieures

Si l'accroissement des exportations canadiennes depuis cinq ans semble impressionnant au regard de l'essor global du commerce mondial, la part canadienne du commerce mondial est en fait passée de 3,7 p. 100 à 3,2 p. 100 entre 1977 et 1980. En 1980-1981, cette tendance s'est arrêtée, puis à la fin de 1981, il y a eu une remontée à 3,6 p. 100. Le premier semestre de 1982 indique que ce mouvement de

reprise semble s'accélérer. La part canadienne du commerce mondial pourrait bien augmenter de nouveau en 1982 même si les exportations ne progressaient pas du tout. Le marasme économique et l'intensification des mesures protectionnistes dans bien des pays ont réduit l'essor du commerce mondial. Si le chiffre de 1982 égale celui de 1981, les exportateurs canadiens pourront sans doute se féliciter d'un bel exploit; par contre, la baisse des importations correspondrait davantage aux réalités du commerce mondial. Il convient de noter aussi que l'accroissement de la compétitivité à l'échelle internationale, un des buts de la Commission pour le Canada, aurait un double effet: il ferait augmenter les exportations tout en réduisant les importations.

S'il y a toujours bien des façons d'interpréter les statistiques et si le Canada est maintenant habitué à donner des nouvelles très sombres, il y a quand même lieu de nous féliciter de notre rendement au titre du commerce extérieur. Certains des redressements subtils masqués par les chiffres globaux prouvent que les exportations canadiennes de biens fabriqués progressent depuis quelques temps par rapport aux exportations de produits de base, mais leur essor a été dissimulé pendant les années 1970 par une évolution marquée des termes de l'échange en faveur des produits de base. Les données du Conference Board of Canada font remarquer que les produits fabriqués progressent beaucoup plus en pourcentage des exportations canadiennes lorsque les calculs se font en dollars de 1971 plutôt qu'en dollars courants. Par exemple, en dollars courants, les exportations de biens fabriqués sont passées de 69 p. 100 en 1971 à 70 p. 100 en 1981, mais si les chiffres de 1981 sont établis en dollars de 1971, les biens fabriqués représentent 82 p. 100 des exportations. Voilà l'importance de l'évolution des termes de l'échange.

COMPOSITION DES EXPORTATIONS DE MARCHANDISES
(pourcentage)

	1971	1980	1980 (en $ de 1971)	1981	1981 (en $ de 1971)
Matières premières	31,0	30,9	21	30	18
Produits agricoles	(12,2)	(10,8)	(10,9)	n/a	n/a
Pétrole brut	(4,5)	(3,9)	(,9)	n/a	n/a
Matières ouvrées	33,3	39,7	34	38	34
Produits finis	35,6	29,5	45	32	48
Véhicules à moteur et pièces	(24,0)	(14,7)	(20)	n/a	n/a
TOTAL	100	100	100	100	100

Il est bien possible que dans les années 1980, les termes de l'échange penchent du côté des produits fabriqués. Étant donné la croissance économique plus lente dans les principaux pays du monde, la crainte des pénuries de produits de base est moins prononcée et les prix de ces produits ont diminué sensiblement. Il convient de signaler dans les chiffres ci-haut, la croissance des exportations de produits finis autres que ceux de l'industrie automobile. Si l'on procède à de nouveaux calculs en dollars de 1971, elles sont passées de 11,6% en 1971 à 25% en 1980 et ont même atteint un plus haut niveau en 1981. C'est tout à l'honneur des fabricants canadiens; ils ont obtenus pour une part beaucoup plus élevée d'un total croissant.

Une des statistiques les plus importantes dans l'esprit de la Commission est la part relative des exportations dans le PNB. Ce ratio pour le Canada est plus élevé que celui de ses principaux partenaires commerciaux. Le Canada compte sur le commerce extérieur plus que la plupart des pays importants, mais ce commerce ne jouit pas, en matière de politiques, du traitement prioritaire que lui vaudrait son importance. Du reste, le public n'est pas très conscient de son importance. Le tableau ci-dessous indique le rapport entre les exportations et la production de 1980 pour 12 des principaux pays développés.

Production et commerce extérieur de 12 principaux pays développés, 1980

	Production[1] (milliards de $ EU)	Exportation de marchandises (milliards de $ EU)	Pourcentage du PNB
États-Unis	2 587,1	216,7	8,4
Japon	1 040,0	129,2	12,4
Allemagne de l'Ouest	819,1	192,9	23,6
France	651,9	111,3	17,1
Royaume-Uni	522,9	115,1	22,0
Italie	394,0	77,7	19,7
Canada	253,3	65,0	25,6
Espagne	211,1	20,7	9,8
Pays-Bas	167,6	74,0	44,1
Australie	140,0	22,0	15,7
Belgique/Luxembourg	121,1	64,6	53,4

[1] Produit national brut

Source: Nations Unies, Bulletin mensuel de statistiques
OCDE, Comptes nationaux des pays de l'OCDE, volume 1, 1951-1980

En 1980, les exportations canadiennes s'établissaient à 25,6 p. 100 du PNB, et ont augmenté sensiblement depuis lors. Les données indiquent clairement que le Canada poursuit des politiques économiques plus orientées vers l'extérieur et qu'il reconnaît davantage l'interdépendance des pays et met plus, l'accent sur la compétitivité internationale.

Malgré les réalisations du Canada en matière de commerce extérieur, il est indispensable d'atteindre de plus hauts sommets et de maintenir notre avance si nous voulons échapper à la présente spirale des emprunts à l'étranger pour financer notre consommation actuelle. En 1981, malgré l'excédent de 7 milliards $ de la balance commerciale, le Canada accusait, au compte courant, un déficit de 6,5 milliards $ surtout attribuable aux importants versements d'intérêt sur les emprunts effectués à l'étranger. Les observateurs commencent à croire que, selon toutes probabilités, l'excédent de 1983 supprimera en fait le déficit au compte courant enregistré pour cette année. Heureusement, le Canada, qui contractait toujours de gros emprunts à l'étranger dans les années passées, dérogerait ainsi ses habitudes. Une série d'excédents au compte courant contribuerait beaucoup à améliorer la situation défavorable qui caractérisait le Canada depuis 1975, au titre des paiements internationaux.

Le Canada est dans une position idéale pour effectuer une reprise basée sur les exportations et ainsi accroître son niveau d'emploi et sa productivité. L'élan est donné et la faiblesse du marché intérieur stimule l'activité. Mais, pour le Canada, les exportations ne sauraient être une solution à court terme. Elles sont trop indispensables à notre bien-être économique. Il faut prendre un engagement à long terme en adoptant des politiques qui reconnaissent le besoin de compétitivité internationale et qui rendent les exportations aussi rentables pour les entreprises canadiennes que les ventes intérieures en période de prospérité.

B. ORIGINE, MANDAT ET COMPOSITION DE LA COMMISSION

La Commission a été formée au printemps de 1981 sur l'initiative du gouvernement canadien. Sa création résulte d'une recommandation du rapport du Comité d'examen de la promotion des exportations, qui demandait la création d'une Commission qui permettrait au patronat et aux syndicats de contribuer de façon continue aux programmes et aux prises de décisions du gouvernement qui touchent les exportateurs. Le Ministre a nommé à la présidence de la Commission M. Roger Hatch, qui avait présidé le comité d'étude initial. Une fois la Commission intégrale mise en place, le Ministre a soumis pour approbation à sa première réunion un mandat conçu en vue de régir son champ d'action. La Commission a approuvé le mandat ci-après:

"La Commission d'expansion du commerce d'exportation, présidée par un membre du secteur privé, fera au gouvernement des recommandations spécifiques sur:

i) les objectifs et les priorités de la politique en matière d'exportation;

ii) les marchés de concentration et les stratégies de commercialisation;

iii) les améliorations ou les modifications à apporter à la conception et à la mise en oeuvre des politiques et des programmes dans le domaine de l'expansion du commerce d'exportation, surtout à la lumière du rendement du Canada au commerce extérieur et de sa position concurrentielle internationale;

iv) les besoins particuliers des petites et moyennes entreprises en ce qui touche l'aide à l'expansion des exportations;

v) les améliorations à apporter au chapitre de la coordination et de l'uniformité, à l'échelle gouvernementale, des objectifs et les activités touchant l'expansion des exportations dans tout le gouvernement, et

vi) l'affectation des ressources consacrées à l'expansion des exportations.

La composition de la Commission devait répondre à des critères importants et parfois contradictoires. Essentiellement, les membres ont été recrutés dans le secteur privé, y compris le patronat, les syndicats et le milieux enseignants, en vue de représenter les intérêts régionaux du pays et les éléments du secteur public impliqués dans la politique d'exportation. Au lieu d'élargir la Commission pour faire place à la participation directe des gouvernements provinciaux, le Ministre s'entretient séparément avec les ministres provinciaux du Commerce sur les questions ayant trait à la politique commerciale et à l'expansion du commerce.

Un des rôles-clé de la Commission a été de concentrer les tentatives canadiennes d'exportation sur certains pays qui représentent de grands marchés pour les biens et services du Canada, et de faciliter la coordination dans les ministères et organismes gouvernementaux dans la poursuite de ces tentatives. À cette fin, il a été très utile de compter parmi les membres de la Commission les dirigeants de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et les sous-ministres du Développement économique, des Finances, de l'Expansion industrielle régionale et du Commerce international.

On estime que les exportations donnent lieu à environ 1,2 million d'emplois directs ou indirects au Canada et, contrairement à la conjoncture économique générale, les chiffres sont à la hausse. Les travailleurs canadiens s'intéressent beaucoup au rendement du Canada en matière d'exportation et savent bien que la compétitivité internationale est une condition essentielle du succès à long terme. La participation effective des travailleurs est depuis le début considérée comme essentielle si les recommandations de la Commission doivent représenter pleinement tous les principaux intérêts.

Composition de la Commission et fréquence des réunions

La composition de la Commission constitue actuellement une innovation importante dans la coordination concrète entre le patronat, les syndicats et le gouvernement. Comme telle, elle représente un grand progrès en vue de réduire l'isolement propre aux "trois solitudes" et de favoriser une approche plus claire et plus unifiée au Canada en ce qui a trait aux débouchés à l'étranger. Néanmoins, les membres de la Commission ne sont pas nommés en permanence. Il y aura une rotation ordonnée des membres qui permettra de changer progressivement la composition de la Commission et les éléments représentés si l'expérience indique qu'il faut procéder à un tel changement.

La Commission pour l'expansion du commerce extérieur est composée des membres ci-après (juin 1982):

PRÉSIDENT

M. R.E. Hatch
Président
Canpotex Limited

MEMBRES DU SECTEUR PRIVÉ

M. B. Beneteau
Président
Northern Telecom Canada

M. J. Bragg
Président et directeur général
Oxford Frozen Foods Ltd.

M. J. Buchanan
Président
Syndicat canadien des travailleurs du papier

Mme S. Carr
Vice-présidente exécutive
Congrès canadien du travail

M. R. Cashin
Président
Newfourndland Fishermen, Food and Allied Workers

M. K. Hendrick
Présdent
Noranda Sales Corporation

M. A. McCain
Président
McCain Produce Co. Ltd.

M. D. Montgomery
Secrétaire-trésorier
Congrès canadien du travail

M. J. Munro
Président, conseil régional no 1
International Woodworkers of America

M. J.E.M. Newall
Président et directeur général
Dupont Canada Inc.

M. H. Crookell
Directeur
Centre du commerce international
University of Western Ontario

M. C. Dagenais
Président du conseil d'administration
Groupe SNC

M. M. Drouin
Président du conseil d'administration
Dominion Engineering Works Ltd.

M. P. Gérin-Lajoie
Président
Projecto International Inc.

Mme D. Hall
Première vice-présidente
NOVA, société de l'Alberta

M. L. Nichol
Président
Pirjo Liisa Fashions Ltd.

M. W. Rix Jr.
Président
Charlottetown Metal Products

M. R. Rogers
Président
Canada Harbor Place Corporation

M. R.G.P. Styles
Vice-président exécutif
Division du commerce mondial et banques marchandes
Banque royale du Canada

M. G. Warner
Vice-président et directeur général de la fabrication
General Motors of Canada Ltd.

MEMBRES DU SECTEUR PUBLIC

M. C.-T. Charland
Sous-ministre adjoint
Expansion du commerce
Ministère des Affaires extérieures

M. S. Cloutier
Président
Société pour l'expansion des exportations

M. R. Gillen
Président
Corporation commerciale canadienne

M. R. Johnstone
Sous-ministre (commerce international) et coordonnateur des relations économiques internationales
Ministère des Affaires extérieures

M. M. Massé
Président
Agence canadienne de développement international

M. R.C. Montreuil
Sous-ministre
Ministère de l'Industrie et du Commerce et ministère de l'Expansion économique régionale

M. B. Drabble
Sous-ministre associé
Ministère des Finances

M. W. Teschke
Secrétaire du ministère d'État au Développement économique et régional

Au cours de la première année d'activité, les membres de la Commission se sont réunis sept fois dans diverses parties du Canada. Les critères initiaux de la formation de la Commission prévoyaient que la moitié des réunions auraient lieu à Ottawa et l'autre moitié dans divers centres provinciaux. Ainsi, des réunions ont eu lieu à Montréal le 2 décembre 1981, à Toronto le 24 février 1982, à Vancouver les 7 et 8 juin 1982 et à Winnipeg le 2 septembre 1982. À chacune de ces réunions, on a fait appel à la participation des gouvernements provinciaux et des discussions officieuses ont eu lieu avec les représentants locaux du patronat et des syndicats. Voici la liste des prochaines réunions:

20 octobre 1982	Ottawa
1er décembre 1982	Halifax
11 janvier 1983	Ottawa
23 février 1983	Edmonton
13 avril 1983	Ottawa
8 juin 1983	Fredericton
7 septembre 1983	Regina
19 octobre 1983	Ottawa

C. COMMUNICATION AVEC LES PRINCIPALES CIRCONSCRIPTIONS

La Commission a plusieurs circonscriptions avec lesquelles il importe de poursuivre un dialogue efficace.

1. Le secteur privé

Les principaux producteurs et vendeurs de biens et services exportables sont un élément clé. Une forte représentation du patronat et des syndicats à la Commission assure que la voix du secteur privé se fait entendre. En plus, la Commission réserve un bon accueil aux soumissions des entreprises et des syndicats sur des questions qu'elle étudie ou qu'elle devrait étudier. Le présent rapport vise en partie à répondre officiellement aux soumissions du secteur privé.

2. Le gouvernement fédéral

L'utilité de la Commission pour le secteur privé tient surtout à l'influence qu'elle exerce sur la politique fédérale d'exportation. Cette influence est accentuée par la présence à la Commission des directeurs généraux des grandes agences et corporations fédérales ainsi que des hauts fonctionnaires des principaux ministères. Les communications entre la Commission et le gouvernement fédéral sont donc fréquentes et portent sur une gamme étendue de sujets. Le Ministre responsable du commerce extérieur a eu des entretiens spéciaux avec les membres de la Commission à presque toutes les réunions. Ce dévouement de la part du gouvernement et du Ministre a beaucoup contribué au travail de la Commission et a été fort apprécié de tous les membres.

3. Les gouvernements provinciaux

Si, d'après la Constitution, le commerce international relève du gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux s'intéressent quand même beaucoup aux questions qu'étudie la Commission. Certains gouvernements provinciaux ont des bureaux dans les pays constituant nos principaux marchés d'outre-mer et le besoin d'une coopération fédérale-provinciale efficace au titre du commerce international est important. La Commission entame un dialogue continu avec les gouvernements provinciaux en les invitant à présenter des soumissions formelles lorsqu'il y a des réunions dans des centres provinciaux.

a) Le président de la Commission écrira de temps en temps aux ministères provinciaux du Commerce au sujet du progrès de la Commission.

b) Les gouvernements provinciaux seront invités à faire des présentations formelles à la Commission lorsque des réunions de la Commission seront convoquées dans des centres provinciaux.

c) Les communications des gouvernements provinciaux sur des problèmes spéciaux sont toujours bien accueillies par le président de la Commission, soit directement, soit par l'intermédiaire d'un membre de la Commission demeurant dans la province.

d) Le président de la Commission peut, sur invitation, assister aux réunions fédérales provinciales régulières de coordination du commerce en vue de fournir l'occasion de discuter des activités et des procédures de la Commission.

4. Associations industrielles

Beaucoup d'associations industrielles ont fait des soumissions importantes, souvent sous forme de présentations personnelles de rapports, au Comité d'examen de la promotion des exportations. Bien que la Commission ait entretenu des liens avec l'Association des exportateurs canadiens, la fréquence de ses communications avec les autres associations laisse à désirer. On espère toutefois que les autres grandes associations commerciales du Canada exprimeront désormais assez régulièrement à la Commission leurs vues sur les problèmes et les possibilités d'exportation.

D. QUESTIONS IMPORTANTES ABORDÉES AU COURS DE LA PREMIÈRE ANNÉE

La première année d'activité a été consacrée aux questions de procédure, ainsi qu'à l'établissement des contacts personnels et d'un mode opératoire. Cependant, les réunions ont été assez fréquentes pour l'exécution d'une bonne dose de travaux importants. Les questions qui suivent ont atteint le stade de la recommandation. Il importe de souligner cependant que beaucoup de travail utile s'est effectué par un échange discret de vues et d'idées, à mesure que les opinions et les perspectives se sont raffinées et modifiées.

1. La proposition de création d'une corporation nationale d'import-export est rejetée

Après qu'il en eut été question dans le discours du trône du 14 avril 1980, un comité spécial de la Chambre des Communes a été nommé pour examiner les moyens par lequels une corporation nationale d'import-export pourrait améliorer le rendement du Canada en matière d'exportation. Le Comité a recommandé la formation d'une telle corporation malgré la vive opposition des entreprises du secteur privé qui devaient bénéficier de cette corporation, et malgré l'opposition au sein même du comité et la publication ultérieure d'un rapport minoritaire.

Peu après la création de la Commission des exportations au printemps 1981, la question de la corporation nationale d'import-export a été inscrite à l'ordre du jour. La Commission était d'avis:

a) que le gouvernement tendait déjà trop à former des corporations de la Couronne sans démontrer leur nécessité,

b) que la proposition spécifique du Comité prévoyait une collaboration entre le secteur privé et le gouvernement, et qu'une bonne part du secteur privé s'opposait à l'idée et en avait informé le Comité,

c) que les tentatives du gouvernement en vue d'aider les exportateurs du secteur privé devraient résulter d'une collaboration, et non d'une décision politique unilatérale, et

d) qu'il y avait des moyens plus efficaces d'affecter à la stimulation des exportations le gros montant de deniers publics requis pour établir une corporation nationale d'import-export.

La Commission a donc envoyé une recommandation officielle au Ministre en vue du rejet de la proposition. Cependant, elle n'a pas rejeté tout le rapport du Comité. Plusieurs recommandations auxiliaires voulant qu'on accorde la priorité au commerce extérieur au Canada, aux stimulants à l'exportation et à l'amélioration de l'actuel programme gouvernemental de développement des marchés d'exportation (PDME), ont été approuvées par la Commission.

2. Accroissement de la compétitivité du Canada en matière de financement des exportations

Il existe un bon nombre de questions relatives aux activités et aux méthodes d'opération de la S.E.E. (Société pour l'expansion des exportations) qui concernent les exportateurs canadiens. Celles-ci comprennent: l'influence des charges de financement et de services perçues par la S.E.E. sur la compétitivité des exportations canadiennes, et, évidemment sur les demandes de services auprès de la S.E.E.; le bien-fondé de l'alignement sur les pratiques de financement de faveur des organismes publiques étrangers de crédit à l'exportation (quoique la Commission favorise un appui plus fort, elle ne favorise pas la subvention généralisée des exportations) et la possibilité de réduire le temps requis pour obtenir l'approbation et la S.E.E. pour des transactions spécifiques.

Ces questions continuent d'être étudiées et il est prévu que la Commission fera sous peu des recommandations au gouvernement, destinées à résoudre ces problèmes de financement depuis longtemps laissés pour contre.

3. Nouvelles priorités en matière d'aide

La Commission a recommandé que dans ses dépenses d'aide, l'ACDI favorise beaucoup plus l'aide bilatérale à un plus petit nombre de pays bien choisis aux dépenses de l'aide multinationale fournie par l'entremise des grandes agences. Un mouvement dans ce sens faisait déjà partie de la stratégie de l'ACDI, mais la Commission tient à ce qu'il soit accéléré et plus important. En formulant cette recommandation, la Commission a pressé l'ACDI d'élargir sa banque de sociétés en traitant plus souvent avec la SEE, l'Association des exportateurs canadiens, l'Association des manufacturiers canadiens et d'autres organismes de l'industrie, et de poursuivre ses initiatives de coopération industrielle.

Une dernière recommandation à l'ACDI avait trait au financement combiné ou parallèle. Ceci se produit lorsque des débouchés commerciaux se présentent dans un pays figurant sur la liste prioritaire de l'ACDI. Grâce au financement parallèle avec la SEE, on peut offrir au pays hôte un contrat global plus attrayant et donc plus compétitif. Cependant, si une firme doit franchir deux longues procédures d'approbation à Ottawa pour composer son forfait de financement, peu de transactions du genre auront lieu. La Commission a recommandé que l'ACDI mette de côté une part du budget bilatéral pour utilisation à la discrétion du président de l'ACDI dans des ententes de financement mixte avec la SEE. La Commission a trouvé bien louable le remaniement des priorités de l'ACDI et la liaison améliorée entre la SEE et l'ACDI.

4. Réduction de l'impôt pour les Canadiens travaillant à l'étranger

Après une étude comparative étendue, qui indiquait que les Canadiens travaillant à la réalisation de contrats à l'étranger doivent payer relativement plus d'impôt que les autres ressortissants étrangers oeuvrant dans des conditions semblables, la Commission a recommandé que les dispositions d'exemption d'impôt sur l'emploi outre-mer soient modifiées et concordent davantage avec celles de nos principaux partenaires commerciaux. En formulant cette recommandation, la Commission se préoccupait surtout du fait que les firmes canadiennes qui soumissionnent pour la réalisation de contrats outre-mer sont désavantagées par le coût de l'envoi de Canadiens à l'étranger. Les firmes canadiennes doivent indemniser leurs employés pour les désavantages fiscaux et ajouter ce coût supplémentaire au prix de leur soumission sinon, elles sont contraintes à embaucher des étrangers pour faire le travail à l'étranger, ce qui réduit les possibilités pour les Canadiens d'acquérir du savoir-faire.

Le principe général à la base de cette recommandation est que la compétitivité internationale plutôt que l'équité devrait régir la politique fiscale dans les affaires internationales. Cela n'a pas

été le cas jusqu'ici, la politique fiscale a été trop orientée vers l'intérieur. C'est dans cette optique que la Commission entend examiner toute la question de l'impôt sur le revenu des sociétés tiré du commerce et de l'investissement international.

5. Lancement d'un programme de prix aux exportateurs

La Commission se demande depuis le début comment sensibiliser davantage le public et le monde des affaires à l'importance des exportations pour l'économie canadienne. Tout en reconnaissant qu'il s'agit d'un processus à long terme, les responsables ont décidé d'approuver, comme mesure initiale, un programme de prix élaboré par le ministère des Affaires extérieures selon des paramètres établis par la Commission, visant à reconnaître les réalisations notables en matière d'exportation. Les détails du programme sont en cours d'élaboration, mais on projette de l'introduire vers la fin de 1982 ou au début de 1983.

6. Proposition du Conference Board

La Commission a fortement appuyé la proposition visant à établir un nouveau programme de recherche internationale sous l'égide du Conference Board, et ce pour fournir des analyses objectives et des renseignements sur diverses questions commerciales comme un apport aux débats sur la politique gouvernementale. Bien que le plan du Conference Board ne soit pas encore arrêté, la Commission a recommandé que le gouvernement accorde une aide financière au projet sous réserve de l'approbation d'un arrangement détaillé.

7. Autres activités

Les sous-comités établis pour examiner les grandes lignes du financement des exportations, le rapport aide-commerce et la fiscalité ont beaucoup travaillé, et leur travail se poursuit.

Parmi les autres sujets d'enquête, signalons le Programme de facilitation du commerce (COSTPRO), l'attribution des mandats de délégués commerciaux au secteur privé, la capacité de transport des chemins de fer de l'Ouest canadien et la proposition visant à établir une société canadienne d'exportation des produits agricoles (Canagrex). Des recommandations sur chacune de ces questions ont été présentées au gouvernement. Quant à Canagrex, le Conseil a appuyé la position prise par 17 associations professionnelles, coopératives et de consommateurs qui favorisent la tenue d'une conférence immédiate pour toutes les parties intéressées en vue d'obtenir l'accord d'un plus grand nombre de personnes sur les mesures visant à accroître les exportations canadiennes de produits agricoles et alimentaires, avant la prise de toute autre mesure législative.

La Commission s'inquiète encore beaucoup des dangers inhérents à la récente réorganisation qui a fusionné le Commerce international et les Affaires extérieures. Si un plus grand nombre d'ambassadeurs ayant pris de plus forts engagements commerciaux peut apporter des avantages, il y a aussi des risques imputables au fait que les agents de commerce relèveront de leurs supérieurs diplomatiques. Le commerce sera-t-il enfin un élément égal aux Affaires extérieures? Cela dépendra beaucoup du mode opératoire et de la subtilité de l'administration ministérielle et partant, des personnalités des titulaires des principaux postes de ministre et de sous-ministre. La Commission est d'avis que l'influence du Canada dans la diplomatie mondiale est limitée et que les intérêts commerciaux plutôt que les liaisons diplomatiques devraient dominer la politique des Affaires extérieures. La Commission continuera de surveiller cette situation.

E. COUP D'OEIL SUR L'AVENIR

Les diseurs de bonne aventure ont perdu de leur popularité à mesure que le tableau s'est assombri et que la lueur d'espoir est devenue moins visible. Néanmoins, s'il vaut la peine de conserver la Commission, elle doit avoir une idée de ce qu'elle espère réaliser et un document attestant de ses réalisations.

D'abord, au sens large, la Commission espère mettre l'expression "compétitivité internationale" sur toutes les lèvres au Canada et en faire le thème central de la politique économique. Il reste encore beaucoup à faire pour augmenter et maintenir le niveau de perception chez le public et dans le gouvernement de l'importance que revêt l'essor des exportations pour le bien-être économique du Canada. La Commission cherchera des moyens d'y parvenir avec un minimum de frais supplémentaires.

Le rôle de la Commission n'est pas encore clairement établi à Ottawa. Ce n'est pas surprenant après seulement un an, mais cela demeure quand même une source d'inquiétude. Il est essentiel, pour qu'une liaison entre le monde des affaires et le gouvernement soit efficace, que le gouvernement demande l'opinion des gens d'affaires pour toute initiative fédérale influant sur les affaires. La Commission désire le faire pour les initiatives qui concernent le commerce. Le gouvernement ne suivra peut-être pas toujours ses recommandations, mais il devrait au moins savoir ce qu'elle recommande avant de lancer un nouveau programme ou de modifier tout programme existant. La Commission espère y parvenir sous peu en surveillant sans cesse le progrès de ses principales recommandations et, en approfondissant ses rapports avec les dirigeants des ministères. Elle espère par ailleurs améliorer les communications, surtout avec les exportateurs et rendre le public plus conscient de son rôle et de ses activités.

Il y a bien des articles à l'ordre du jour de la Commission, qui entre dans sa deuxième année d'activité, mais le but premier demeure clair: formuler des recommandations précises au gouvernement sur les objectifs et les priorités d'une politique générale d'exportation.

Number/
Numéro

2

Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

RAPPORT ANNUEL 1983

COMMISSION POUR L'EXPANSION DU COMMERCE EXTÉRIEUR

RAPPORT ANNUEL

1983

Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

Président Roger E. Hatch
125 promenade Sussex
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Chairman Roger E. Hatch
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

30 septembre 1983

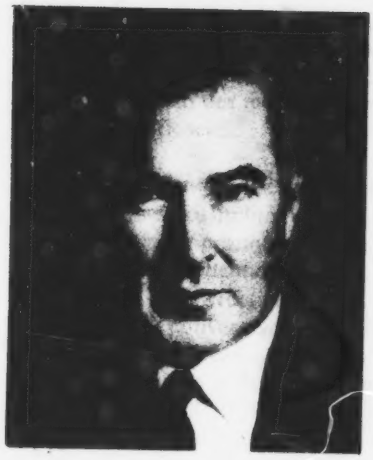
L'honorable Gerald Regan, C.P., député
Ministre d'État au Commerce international
Chambre des communes, pièce 430-N
Ottawa (Ontario)
K1A 0A6

Monsieur le Ministre,

J'ai le plaisir de vous présenter ci-joint le deuxième rapport annuel de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur pour la période commençant en septembre 1982.

Sincèrement vôtre,

Roger E. Hatch



MOT DU PRÉSIDENT

Dans notre système de gouvernement, les ministres doivent périodiquement s'atteler à maîtriser les complexités d'un nouveau portefeuille, défi particulièrement difficile dans le cas du portefeuille du commerce, qui a connu cinq titulaires dans les cinq dernières années. M. Regan doit être loué pour la rapidité avec laquelle il s'est familiarisé avec les grands dossiers commerciaux, ainsi que pour la diligence et l'enthousiasme avec lesquels il a favorisé les intérêts des exportateurs canadiens, tant au Canada qu'à l'étranger.

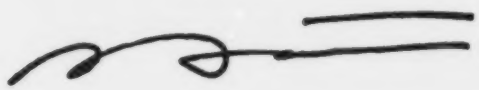
Pendant cette deuxième année d'activité de la Commission, ses membres ont réalisé du bon travail. Je crois que les recommandations présentées sur diverses questions reflètent le niveau croissant de compétence du groupe qui, collectivement, s'est vu exposé à de nombreuses questions complexes.

Comme il était prévu au départ, les membres de la Commission sont nommés selon le système de la permutation, environ le tiers du groupe étant remplacé chaque année. De cette façon, la majorité sera toujours composée de membres expérimentés; en outre, la permutation empêche que leur participation à la Commission ne devienne un fardeau trop lourd pour des personnes déjà très occupées. Les membres qui sont remplacés cette année sont Messieurs John Bragg, Richard Cashin, Paul Gérin-Lajoie, Andrea McCain, Jack Munro et Robert Rogers. Tous ces membres ont apporté des contributions substantielles pendant leur mandat de deux ans, et leur absence se fera sentir lors de nos futures réunions. Je sais que chacun d'eux continuera à s'occuper pleinement de problèmes liés au commerce ainsi que d'autres questions. Il faut féliciter John Bragg pour sa récente nomination au Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations, et Bob Rogers pour sa nomination au poste de Lieutenant-gouverneur de la Colombie-Britannique.

Parmi les nouveaux membres de la Commission – qui constituent un apport précieux de compétences aux plans géographique et sectoriel-, mentionnons Messieurs Basil Blades, Marcel Desjardins, Rigel Hill et Neil Reimer.

Une partie de la première année d'activité de la Commission a été retenue par des questions organisationnelles, ainsi que par l'établissement d'un modus operandi convenant à la majorité des membres. Pendant la deuxième année, nous avons consacré plus de temps aux questions commerciales; ce rapport décrit les grands domaines dont nous nous sommes occupés. Je crois que la Commission a bien fonctionné et qu'elle a réalisé des choses importantes. Au cours des ses premières années, la Commission traversera sans doute une période d'adaptation et ses membres envisageront dès l'an prochain des modifications à sa structure et à sa facon de fonctionner susceptibles d'en améliorer l'efficacité.

Maintenant que l'économie mondiale semble nettement sur le chemin de la reprise, il y aura de plus amples possibilités pour les activités d'exportation. Il y aura également une intense concurrence, puisque pratiquement toutes les industries de tous les pays ont maintenant une capacité de production excédentaire qu'elles sont toutes impatientes d'utiliser. Les exportateurs canadiens devront être concurrentiels et efficaces, et des efforts concertés seront requis de la part des entreprises et des gouvernements fédéral et provinciaux pour tirer avantage des possibilités qui s'offriront. Pour leur part, les membres de la Commission pour l'expansion du commerce extérieur restent déterminés à faire tout en leur pouvoir pour contribuer à accroître les exportations canadiennes.



RÉSULTATS DU CANADA À L'EXPORTATION

L'année 1982 n'a pas été bonne pour le commerce international. Après plusieurs années de croissance très rapide, la valeur des biens transigés a diminué de 2% en raison de la récession qui a touché toutes les grandes économies. Pendant cette période difficile, les exportateurs canadiens ont réussi à hausser leurs ventes de 0,9%, réalisation louable dans les circonstances, bien que modeste comparativement à l'accroissement annuel moyen de 17% obtenu entre 1977 et 1981.

COMMERCE CANADIEN DES MARCHANDISES

	Total des exportations (en milliards de dollars)	Taux de variation	Exp. can. en % du commerce mondial
1978	53,2	19,4	3,5
1979	65,6	23,4	3,4
1980	76,2	16,0	3,2
1981	83,8	10,0	3,6
1982	84,5	0,9	3,7
6 mois 1982	43,1		
6 mois 1983	44,2	2,7	

Ce modeste relèvement des exportations en une période fort difficile a fait passer à 3,7% en 1982 la part du Canada dans les échanges internationaux: il y a donc eu poursuite de l'amélioration observée depuis le minimum de 3,2% en 1980 et un relèvement marginal par rapport à la moyenne obtenue depuis 1974 pour la même période. Avant 1974, notre pays détenait une part plus importante du commerce international, un taux record de 5,2% ayant été enregistré en 1968; mais avec le décuplement des cours pétroliers, la part des échanges internationaux des grands pays pétroliers s'est accrue sensiblement, provoquant une réduction correspondante de la part des autres pays, dont le Canada.

En 1982, la valeur des exportations canadiennes aux États-Unis s'est accrue de 3%, reflétant la fermeté du marché des produits automobiles. Toutefois, nos autres exportations aux États-Unis ont diminué de 4 pour cent. De plus, nos ventes vers d'autres destinations n'ont pas donné de bons résultats. Nos exportations ont diminué de 16% en Europe occidentale, de 20% en Afrique du Centre et du Sud et de 6,5% dans le reste de l'Afrique. Enfin, même si ces marchés ne comptent que pour 15% des ventes canadiennes à l'étranger, nos ventes se sont accrues en Europe orientale, au Moyen-Orient et en Asie.

Si les exportations ont très peu progressé en 1982, il y a eu un net assainissement de notre balance commerciale. La récession ayant été beaucoup plus durement ressentie au Canada que dans la plupart des autres pays industrialisés, nos importations ont chuté de 15% l'an dernier. En conséquence, l'excédent de l'ensemble de nos opérations sur marchandises est passé de $7,4 milliards en 1981 à $18,3 milliards en 1982. Ce qui a représenté plus du double du niveau sans précédent de $8,8 milliards obtenu en 1980, et plus du triple de la moyenne des cinq années précédentes.

Bien que cet assainissement du solde net des échanges ait clairement contribué à atténuer certains effets préjudiciables de la récession, l'amélioration a été largement attribuable à un net recul des importations.

Les données préliminaires pour le premier semestre de 1983 sont un peu plus encourageantes, bien qu'il subsiste certaines préoccupations. Les exportations se sont relevées d'un modeste 2,7%, dépassant l'accroissement de 0,5% des importations et consolidant l'excédent commercial.

Les exportations de produits entièrement ouvrés se sont accrues plus que les autres exportations, les ventes de cette catégorie à l'étranger s'élevant de 12% pour passer à $28,4 milliards. Mais le phénomène reflète le relèvement sensible des exportations de produits automobiles aux États-Unis provoqué par la reprise de la demande américaine de grosses cylindrées, dont nombre sont fabriquées dans des usines canadiennes. Si l'on exclut les ventes de produits automobiles aux États-Unis, nos exportations de produits entièrement ouvrés ont régressé de 5% en 1982.

Nos résultats à l'exportation dans les dix-huit derniers mois ont été nettement affectés par la récession mondiale. Mais le problème a été aggravé par un réalignement de monnaies nationales qui n'a pas avantagé les entreprises canadiennes s'efforçant de vendre à l'étranger.

Une monnaie qui s'apprécie cause d'importants problèmes aux exportateurs. Le dollar canadien a maintenu sa valeur par rapport au dollar américain, mais ce dernier s'est pendant la même période considérablement apprécié par rapport à la plupart des autres devises, entraînant une appréciation similaire du dollar canadien. Il en est résulté une importante redistribution de la valeur du commerce par aire géographique, nos ventes s'accroissant aux États-Unis et diminuant au Japon, au Royaume-Uni et dans d'autres pays de la CEE.

Si l'on exclut les États-Unis, nos exportations pendant le premier semestre de cette année ont diminué de 13,6% par rapport à la même période de l'an dernier.

Les problèmes causés par l'appréciation du dollar canadien ont été aggravés par un taux d'inflation plus élevé dans notre pays que dans la plupart des autres économies industrialisées (CEE et Japon mais excluant les USA). Si l'on applique une pondération par les échanges, le dollar canadien s'est apprécié de 11,2% pendant les deux dernières années (en regard de ces monnaies), alors que notre taux d'inflation a été de 6,0% plus élevé, ce qui a entraîné une diminution globale de 17,7% de notre compétitivité sur les marchés étrangers.

Pour les exportateurs qui écoulent leurs produits ailleurs qu'aux États-Unis, il est apparent que le dollar canadien est surévalué; tant que cette situation se maintiendra, il faudra de la part de ces exportateurs un effort constant et soutenu qui soit fortement appuyé par des programmes publics appropriés. Autrement, nos résultats globaux à l'exportation se détérioreront une fois que la reprise économique aura commencé à attirer de plus forts volumes de produits importés.

QUESTIONS INTÉRESSANT LES EXPORTATEURS

Parmi les nombreuses questions étudiées par la Commission pendant l'année, les points suivants ont été jugés comme pouvant avoir le plus d'influence sur le commerce d'exportation.

Mesures fiscales touchant le commerce d'exportation

La Commission reconnaît que les exportations sont affectées par le niveau et la nature des taxes imposées par le Canada comparativement à celles exigées de nos principaux concurrents sur les marchés d'exportation.

Une étude préliminaire de la question commandée par la Commission a montré que les régimes fiscaux de certains autres grands pays industrialisés utilisent divers stimulants fiscaux conçus pour améliorer la compétitivité à l'exportation. Étant donné l'importance de la question, la Commission a conclu qu'une étude approfondie devrait être menée par un organisme indépendant. Elle a en conséquence recommandé que le ministère des Finances parraine une telle étude; le ministre des Finances, M. Lalonde, a annoncé son appui d'une telle étude dans son discours du budget du 19 avril. L'étude sera menée par le Conseil consultatif de la recherche commerciale internationale du Conference Board du Canada.

Le dossier est complexe. Il faudra d'abord procéder à l'examen détaillé d'un certain nombre de secteurs industriels donnés. On comparera, pour chaque secteur, le traitement fiscal des entreprises au Canada et chez certains de nos principaux concurrents. La finalisation de la première phase devrait prendre environ 18 mois. La deuxième phase sera consacrée à un examen de la façon dont les résultats d'un secteur à l'exportation seraient modifiés par des changements dans notre régime fiscal. Toutefois, cette question ne pourra pleinement recevoir réponse qu'en examinant l'économie canadienne en tant que système intégré plutôt que comme une série de secteurs distincts. Il est difficile de savoir précisément le temps qu'il faudra pour achever la phase II, mais il faudra probablement prévoir un an.

Une fois que seront connus les résultats des travaux du Conference Board, la Commission présentera des recommandations visant à corriger toute lacune du régime fiscal canadien qui influe sur notre compétitivité à l'exportation.

L'an dernier, la Commission s'est intéressée à la question de l'imposition des revenus gagnés à l'étranger par des particuliers. Elle a recommandé de modifier la déduction d'impôt canadien pour emploi à l'étranger; et le gouvernement a réagi en présentant une mesure appropriée dans le budget d'avril. Il est proposé de remplacer l'actuelle déduction par un crédit d'impôt visant à mettre les Canadiens qui travaillent à l'étranger dans une position fiscale comparable à celle offerte par d'autres pays, et d'améliorer ainsi la position concurrentielle des entreprises canadiennes travaillant sur des projets internationaux. La Commission félicite le gouvernement pour avoir rapidement donné suite à cette recommandation. Le gouvernement du Québec a lui aussi pris des mesures pour corriger la situation en ce qui concerne les résidents de cette province.

Financement à l'exportation

Les membres de la Commission ont consacré passablement de temps à la grande question du financement des exportations. Le marché international des projets d'équipement est devenu encore plus concurrentiel et difficile pour les fournisseurs canadiens, situation qui a été aggravée par la faiblesse du marché intérieur et par l'appréciation du dollar canadien par rapport à presque toutes les autres devises, exception faite du dollar américain.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) mène ses opérations en vertu de la Loi sur l'administration financière et est tenue de rentabiliser l'ensemble de ses opérations. On recon-

naît que la SEE fait de l'excellent travail dans les limites de son mandat. L'abandon des "frais de financement et de service" en faveur d'une "commission d'encours" plus uniforme a été généralement accepté, bien qu'il y ait une certaine insatisfaction quant au taux appliqué. Mentionnons également d'autres heureuses initiatives comme l'annonce récente de la suppression de tout recours contre l'exportateur dans la garantie-opération individuelle à moyen terme que la SEE consent à une institution financière fournissant des crédits à l'exportateur, ainsi que la simplification des services d'achat de billets à ordre et de forfaitage de la SEE touchant les petites transactions.

Il semble que d'autres pays appuient davantage leurs exportations que ne le fait le Canada. Bien que n'étant pas en faveur d'un subventionnement de l'industrie nationale, la Commission croit que, lorsqu'il s'agit de marchés d'exportation, le gouvernement doit être disposé à fournir une assistance comparable à celle offerte par les pays concurrents.

À cet égard, la Commission note avec plaisir que le gouvernement a accepté de renforcer et d'élargir sa capacité de répondre plus rapidement et plus efficacement aux besoins de nos gens d'affaires en fournissant un financement compétitif au titre des exportations et des projets dans les pays du tiers monde. Une autre mesure positive a été l'adoption récente d'un projet de loi visant à hausser les plafonds applicables aux prêts et aux assurances de la SEE.

Réorganisation du gouvernement

La Commission s'est sérieusement intéressée à l'effet qu'a eu sur les services aux exportateurs la fusion des responsabilités commerciales de l'ancien ministère de l'Industrie et du Commerce au ministère des Affaires extérieures. Bien que l'on ne voie pas encore clairement tous les effets de ce fusionnement, auquel est venu récemment s'ajouter une réorganisation au sein des Affaires extérieures, il semble qu'il n'y ait pas eu de sérieuse diminution du niveau des services. On continue de louer le travail des missions à l'étranger ainsi que l'appui offert par le gouvernement à certains projets.

La Commission voit comme un développement positif les récents changements organisationnels au sein du ministère des Affaires extérieures en vue de regrouper la responsabilité de toutes les politiques et de tous les programmes à vocation géographique en cinq nouveaux grands secteurs, et elle se réjouit de la nomination récente, tant au Canada qu'à l'étranger, d'agents supérieurs ayant une bonne expérience du commerce.

La Commission est d'avis que ce n'est pas la réorganisation, mais plutôt la performance commerciale du gouvernement qui devrait être le principal point d'intérêt. Toutefois, on s'inquiète par exemple que la politique et les relations commerciales puissent être accentuées aux dépens de l'expansion du commerce. L'un des points forts du Canada en matière d'exportation a été le haut niveau de compétence et d'appui fourni par nos délégués commerciaux, et notre pays y perdrait beaucoup s'il n'avait plus leur collaboration.

On s'inquiète également beaucoup que la séparation établie entre les compétences sectorielles du MEIR et les services du MAE responsables de la promotion du commerce ne vienne entraver l'échange de renseignements sur les marchés ainsi que le repérage des débouchés. D'après la Commission, une étroite collaboration entre les deux ministères est essentielle pour assurer la circulation de l'information.

Rapports entre l'aide et le commerce

À la suite des recommandations faites par la Commission l'an dernier concernant un certain nombre de questions importantes liées aux politiques de l'ACDI, le gouvernement a accepté

que l'ACDI continue d'approfondir sa connaissance de l'expertise et de la compétence des entreprises canadiennes ayant une expérience à l'étranger ainsi qu'une capacité de prestation de services, et que les entreprises soient encouragées à manifester leur intérêt à l'ACDI. L'Agence a déjà pris des mesures pour que l'Association canadienne d'exportation puisse remettre à ses membres un relevé des pays bénéficiaires de l'ACDI ainsi que des grands secteurs dans lesquels l'Agence concentre ses programmes.

Le gouvernement a également confirmé son intention d'accroître le programme bilatéral et d'assujettir davantage l'aide à l'achat de biens et de services canadiens.

Le gouvernement entend également revoir la question de la participation du Canada à la dotation des banques multilatérales de développement dans l'optique de la grande question des moyens par lesquels nos exportateurs pourraient accroître leur part des projets financés par ces organisations.

Commerce de contrepartie

Ces dernières années, la pratique du commerce de contrepartie est devenue un phénomène relativement commun. Même si l'exportateur préfère être payé en devises fortes, les réalités du marché exigent qu'il se familiarise avec les complexités et les dangers de ce mécanisme commercial sophistiqué. Sauf pour les organisations les plus importantes, les sociétés exportatrices auront besoin d'une aide d'experts, du moins pour leurs premières expériences d'un tel commerce.

La Commission reconnaît que les besoins de l'exportateur canadien peuvent évoluer au fur et à mesure qu'il se familiarise avec le commerce de contrepartie, et elle a recommandé qu'un Centre d'information sur le commerce de contrepartie soit établi sous l'égide de l'Association canadienne d'exportation et avec l'appui de l'Association des manufacturiers canadiens. Elle a également recommandé que le Centre soit dirigé par un agent des Affaires extérieures ayant une expérience dans ce domaine. On prévoit que le Centre serait en opération pour une période initiale de deux ans, après quoi une évaluation serait faite de son rôle et de la nécessité d'une participation permanente du gouvernement.

La Commission reconnaît également que les règlements en vigueur ne permettent pas aux banques canadiennes de soutenir la concurrence des institutions financières de nos partenaires. Elle est d'avis qu'il faudrait songer aux changements à apporter pour permettre aux banques canadiennes de fournir une gamme complète de services de financement à leurs clients exportateurs.

Canagrex

La Commission s'est inquiétée de la proposition visant l'établissement d'une société canadienne pour l'exportation des produits agricoles, et ses membres se sont tout particulièrement opposés aux vastes pouvoirs dont jouirait la société Canagrex, selon le projet de loi, pour agir à titre d'entité commerciale. La Commission a plutôt appuyé la position prise par l'Association canadienne d'exportation et seize autres associations commerciales, coopératives et de consommateurs qui ont réclamé la tenue immédiate d'une conférence réunissant toutes les parties intéressées pour établir un consensus plus large sur des mesures visant à valoriser les exportations canadiennes de produits agricoles et alimentaires.

Le gouvernement a plutôt choisi de pousser l'adoption du projet de loi, et la Commission a recommandé des limites au financement de Canagrex ainsi que des restrictions à ses activités.

Les membres étaient d'avis que la nouvelle société ne devrait pas pouvoir participer à des secteurs que l'industrie privée exploite déjà efficacement, mais qu'elle devrait plutôt s'attacher à combler toutes les lacunes existantes afin de mieux appuyer la commercialisation des produits agricoles.

Le budget et le personnel initialement proposés pour Canagrex sont conformes aux recommandations de la Commission. La Commission effectuera des évaluations périodiques de la façon dont Canagrex s'acquitte de son mandat.

Politique commerciale

Pendant l'année, les membres ont accordé passablement d'attention à la question de la politique commerciale afin d'aider le gouvernement dans son examen de cette question. Les membres ont jugé qu'une économie nationale forte et efficiente est une condition préalable au relèvement des exportations, et que les politiques intérieures devraient viser la mise sur pied d'industries dont la rentabilité s'appuiera sur l'avantage naturel et qui ne seront pas tributaires de mesures de protection ou d'un appui spécial pour assurer leur viabilité à long terme. Les politiques industrielles et commerciales devraient être conçues de façon à renforcer les forces sélectives naturelles en récompensant les sociétés efficientes et prospères plutôt qu'en appuyant les canards boîteux. Les politiques devraient être fondées sur des principes généraux – par exemple assurer que les entreprises canadiennes ne sont pas désavantagées d'un point de vue fiscal lorsqu'on les compare aux sociétés de pays concurrents, et assurer qu'elles disposent d'un financement concurrentiel à l'exportation – et éviter dans toute la mesure du possible la nécessité pour les bureaucrates de porter à l'avance des jugements quant au secteur, à l'industrie ou à la société qui devrait connaître du succès. Les industries, les sociétés et les secteurs préférés changeront graduellement au fur et à mesure que se modifiera l'environnement extérieur; il faudrait donc éviter les programmes rigides basés sur des situations dépassées.

La Commission a été encouragée par le libellé de la Déclaration ministérielle du GATT, ainsi que par la déclaration subséquente dans laquelle les participants au Sommet économique de Williamsburg s'engageaient "à donner un coup d'arrêt au protectionnisme et, à mesure que la reprise se confirme, à l'écarter en démantelant les obstacles au commerce; à poursuivre activement les travaux en cours au sein du GATT; à résoudre les problèmes actuels du commerce; et à accorder une importance particulière à l'intensification des échanges avec et entre les pays en voie de développement", et elle attend des mesures gouvernementales visant à réaliser ces objectifs louables.

Productivité

Dans les dix dernières années, le taux de croissance de la productivité du secteur manufacturier au Canada a été moindre qu'aux États-Unis et qu'au Royaume-Uni, et sensiblement moins élevé qu'au Japon, en France et en Allemagne de l'Ouest. On estime que la production canadienne par heure travaillée est maintenant sensiblement moins élevée qu'aux États-Unis. Cette détérioration de la productivité au Canada inquiète la Commission.

Si une partie de cette piètre performance peut être attribuée à la morosité du climat économique au pays ainsi qu'à la faible croissance du capital utilisé par travailleur, ses causes fondamenales sont diverses et complexes. Il est clair que capital et main-d'oeuvre doivent être utilisés plus efficacement et les nouvelles techniques appliquées plus rapidement, et que les actuels obstacles à la réalisation de ces objectifs doivent être éliminés.

La Commission considère la productivité comme étant la clé de la compétitivité au plan international, et elle endosse par conséquent la proposition du gouvernement d'établir un Centre national pour l'accroissement de la productivité et de l'emploi. Elle a recommandé qu'un comité mixte de représentants syndicaux-patronaux soit établi pour préciser les fonctions détaillées de ce centre; la Commission est heureuse de noter la création récente d'un tel comité.

Tarifs ferroviaires et exportations

Une bonne partie de nos exportations de marchandises doit être acheminée par train sur de longues distances pour atteindre le port de sortie. Lors de l'expédition de grandes quantités à valeur relativement faible, les coûts de distribution peuvent constituer une part substantielle du prix de vente au port. Selon les membres, lorsque les relèvements des taux de fret ferroviaire applicables aux matières destinées à la consommation intérieure et importées étaient limités par le programme du "6-5%", il y avait risque que les taux applicables aux matières exportées soient accrus démesurément par les sociétés de chemin de fer afin de compenser le déficit de leurs recettes. Afin d'empêcher de telles situations, la Commission a recommandé que les compagnies ferroviaires se voient interdire de recouvrer toute perte sur les tarifs intérieurs en haussant les taux à l'exportation plus que ne le justifient les relèvements de frais liés à ces taux. Les membres se sont réjouis de la mesure prise subséquemment par le gouvernement pour rendre les taux de fret ferroviaire à l'exportation conformes au programme du "6-5%".

Il y a également eu des discussions concernant les changements proposés à la législation régissant les tarifs de transport des céréales par chemin de fer. La Commission endosse les changements proposés au tarif du Nid-de-corbeau, étant d'avis que les sociétés de chemin de fer devraient pouvoir recouvrer leurs frais d'acheminement des céréales afin d'éviter l'octroi mutuel de subventions par les expéditeurs d'autres marchandises et de fournir aux sociétés exploitantes des crédits leur permettant d'élargir leur réseau de façon à pouvoir répondre aux futurs relèvements du volume des matières destinées à l'exportation. La Commission n'a pas pris position sur les moyens par lesquels les sociétés ferroviaires devraient être compensées pour leur acheminement des céréales, croyant que cette question devrait être réglée par des discussions entre les parties intéressées.

Meilleure sensibilisation aux exportations du Canada

La Commission a toujours reconnu la nécessité de mieux sensibiliser la population et le milieu des affaires à l'importance des exportations pour l'économie canadienne. Une première mesure a consisté à accepter un programme de prix à l'exportation visant à reconnaître l'excellence en la matière. Ce programme a été officiellement annoncé en octobre 1982 par l'honorable Ed Lumley: c'était le dernier geste qu'il posait officiellement comme ministre du Commerce international. L'objectif des prix est de faire connaître les contributions positives et substantielles que les exportations apportent à l'économie canadienne. Un comité de Canadiens éminents a été établi pour recommander des candidats à même une liste d'entreprises choisies ou présentant leur candidature: les premiers prix devraient être présentés à la réunion annuelle que tiendra l'Association canadienne d'exportation en octobre 1983.

Une autre initiative chaudement endossée par la Commission est la désignation du mois d'octobre comme Mois du commerce extérieur canadien: pendant ce mois, des activités seront prévues dans l'ensemble du pays afin de souligner l'importance des exportations pour l'économie et pour tous les Canadiens. Les membres ont accepté de prendre la parole à diverses occasions pour appuyer cet objectif, et les organismes et ministères fédéraux et provinciaux ainsi que nombre d'organisations privées participent activement aux activités liées à l'organisation de ce Mois du commerce extérieur.

Préoccupations provinciales

Pendant l'année considérée, la Commission a reçu des mémoires des gouvernements du Manitoba, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et de l'Alberta pendant les rencontres qu'elle a tenues dans ces provinces. Si l'on conjugue ces présentations aux vues exprimées par d'autres provinces l'an dernier, on voit émerger un certain nombre de thèmes touchant les exportations.

L'amélioration des relations commerciales avec les États-Unis est jugée comme ayant une grande importance. L'incidence des politiques intérieures sur le commerce d'exportation doit être étudiée plus en détail par les gouvernements provinciaux et fédéral avant que des changements ne soient apportés. Les services de financement à l'exportation doivent être améliorés. Des efforts plus grands sont requis pour améliorer la compétitivité des Canadiens sur les marchés étrangers. Toutes le provinces préconisent une meilleure coopération fédérale-provinciale pour concevoir et appliquer des stratégies de marketing plus efficaces. Les mécanismes de consultation et de coopération fédérales-provinciales doivent être élargis et renforcés.

La plupart de ces questions ont déjà été abordées par la Commission, et continueront de constituer des points d'étude prioritaires. Il est clair que les gouvernements provinciaux se montrent de plus en plus intéressés par les questions de commerce extérieur: à un certain nombre de reprises, ils ont prouvé qu'ils étaient prêts à appuyer les exportateurs lorsqu'il leur semblait y avoir un appui fédéral insuffisant. Bien que cette reconnaissance de l'importance des exportations soit encourageante, il y a un risque de dédoublement et de fragmentation des services aux exportateurs. Il faudra que le gouvernement fédéral tienne sérieusement compte des besoins régionaux et qu'il maintienne d'étroites communications avec les provinces pour empêcher ces dédoublements qui pourraient entraîner un relèvement des coûts et une diminution de l'efficacité des programmes à l'exportation. Les programmes provinciaux devraient compléter les programmes fédéraux; certaines indications récentes nous portent à croire qu'il y a eu une amélioration des relations entre les deux paliers de gouvernement touchant les questions commerciales, amélioration qui devrait contribuer à redresser la situation.

ACTIVITÉS FUTURES

Pendant ses deux premières années d'activité, la Commission s'est délibérément donné un rôle réactif. Cette méthode de fonctionnement a été choisie en raison du grand nombre des questions qui devaient être examinées. Cet arriéré a maintenant été largement éliminé; et bien qu'il continuera toujours à y avoir un certain besoin de réagir aux situations qui surviennent brusquement et qui exigent son attention, la Commission aura maintenant davantage de temps à consacrer aux questions qu'elle choisit d'examiner. Elle aura pour priorités de préparer des projets de modifications aux politiques et aux programmes, de surveiller les politiques, les programmes et les structures du gouvernement, et de servir en quelque sorte d'auditoire critique pour les ministres.

Certains changements sont également prévus en ce qui touche la fréquence et le lieu de tenue des réunions. Afin d'en optimiser l'efficacité, les membres ont décidé de réduire à cinq le nombre des réunions qu'ils tiennent chaque année, tout en en allongeant la durée. Des rencontres de deux jours seraient également tenues chaque année dans l'Ouest et dans l'Est, les autres réunions se tenant dans le centre du pays.

Certaines des questions discutées dans ce rapport resteront à l'ordre du jour de la Commission, qui a d'ailleurs déjà créé des sous-comités chargés d'importants domaines comme l'imposition, le financement et l'interaction entre le commerce et l'aide. Parmi les autres grandes questions qui deviendront également des sujets d'étude, mentionnons les stratégies et programmes de nos concurrents, la sensibilisation et l'éducation en matière d'exportation, ainsi que le commerce des services.

La Commission continue de demander l'avis de toutes les parties intéressées sur ces questions ainsi que sur d'autres problèmes liés à l'exportation. On trouvera à l'annexe III la liste des mémoires présentés l'an dernier par des groupes industriels, des gouvernements provinciaux et d'autres groupes intéressés. Ces mémoires nous donnent une occasion intéressante d'échanger des renseignements et des opinions, processus que les membres entendent poursuivre pendant l'année qui vient.

ANNEXE I

MANDAT DE LA COMMISSION

La Commission pour l'expansion du commerce extérieur, présidée par un membre du secteur privé, fera au gouvernement des recommandations spécifiques sur:

i) les objectifs et les priorités des politiques en matière d'exportation;

ii) les marchés de concentration et les stratégies de commercialisation;

iii) les améliorations ou les modifications à apporter à la conception et à la mise en oeuvre des politiques et des programmes dans le domaine de l'expansion du commerce d'exportation, surtout à la lumière du rendement du Canada au commerce extérieur et de sa position concurrentielle internationale;

iv) les besoins particuliers des petites et moyennes entreprises en ce qui touche l'aide à l'expansion des exportations;

v) les améliorations à apporter au chapitre de la coordination et de l'uniformité, à l'échelle gouvernementale, des objectifs et les activités touchant l'expansion des exportations dans tout le gouvernement, et

vi) l'affectation des ressources consacrées à l'expansion des exportations.

ANNEXE II

COMPOSITION DE LA COMMISSION
1982-1983

PRÉSIDENT

M. R.E. Hatch
Président
Canpotex Limited
Suite 4130, Commerce Court West
Toronto (Ontario)
M5L 1E8

MEMBRES DU SECTEUR PRIVÉ

M. B. Beneteau
Vice-président du Conseil
d'administration
Northern Telecom Canada
P.O. Box 458, Station A
Mississauga, Ontario
L5A 3A2

M. J. Bragg*
Président-directeur général
Oxford Frozen Foods Ltd.
Main Street
P.O. Box 220
Oxford, Nouvelle-Écosse
B0M 1P0

M. J. Buchanan
Président
Syndicat canadien des travailleurs
du papier
1155 Sherbrooke ouest
Montréal (Québec)
H3A 2N3

M. H. Crookell
Directeur
Centre du commerce international
Université Western Ontario
1151 Richmond Street
London, Ontario
N6A 3K7

M. C. Dagenais
Président du Conseil d'administration
d'administration
Groupe SNC
1 Complexe Desjardins
C.P. 10, Succ. Desjardins
Montréal (Québec)
H5B 1C8

M. M. Desjardins**
Président
CEGIR Inc.
2 Complexe Desjardins
C.P. 160
Montréal (Québec)
H5B 1B3

M. M. Drouin
Président du Conseil
d'administration
Dominion Engineering Works Ltd.
1155 boul. Dorchester ouest
Suite 2920
Montréal (Québec
H3B 2L3

Mme S. Carr
Vice-présidente exécutive
Congrès canadien du travail
2841 Riverside Drive
Ottawa (Ontario)
K1V 8X7

M. R. Cashin*
Président
Newfoundland Fishermen, Food
& Allied Workers
44 Torbay Road
P.O. 5158
St.John's, Terre-Neuve
A1C 5V5

M. K. Hendrick
Président
Noranda Sales Corporation
Commerce Court West, 44th Floor
P.O. Box 45
Toronto, Ontario
M5L 1B6

M. N. Hill**
Président
Develcon Electronics Ltd.
856-51st Street E
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5C4

M. A. McCain*
Président
McCain Produce Co. Ltd.
Florenceville, N.B.
E0J 1K0

M. D. Montgomery
Secrétaire-trésorier
Congrès canadien du travail
2841 Riverside Drive
Ottawa (Ontario)
K1V 8X7

M. P. Gérin-Lajoie*
Président
Projecto International Inc.
1110 rue Sherbrooke ouest
Suite 2101
Montréal (Québec)
H3A 1G8

Mme D. Hall
Première vice-présidente
NOVA, société de l'Alberta
801 - 7th Ave. S.W.
P.O. Box 2535, Postal Stn. M.
Calgary, Alberta
T2P 2N6

Mme L. Nichol
Présidente
Pirjo-Liisa Fashions Ltd.
2070 Notre Dame Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3H 0J8

M. N. Reimer**
Directeur national
Energy & Chemical Workers' Union
44-9912 106th Street
Edmonton, Alberta

M. W. Rix, Jr.
Président
Charlottetown Metal Products
46-49 Allen Street
Charlottetown, I.-P.-E.
A0C 1L0

M. R. Rogers*
Président
Canada Harbour Place Corporation
999 West Hastings Street
Vancouver, C.B.
V6C 2W2

M. J. Munro*
Président, Conseil régional numéro 1
International Woodworkers of America
#500-1285 West Pender Street
Vancouver, C.B.
V6E 4B2

M. J.E.M. Newall
Président et directeur général
Dupont Canada Inc.
P.O. Box 2200
Streetsville Postal Stn.
Mississauga, Ontario
L5M 2H3

M. R.G.P. Styles
Premier vice-président exécutif
Division du commerce mondial et des banques marchandes
Banque Royale du Canada
Royal Bank Plaza
Toronto, Ontario
M5J 2T5

M. G. Warner
Vice-président et directeur général de la fabrication
General Motors of Canada Ltd.
215 William Street E.
Oshawa, Ontario
L1G 1K7

MEMBRES DU SECTEUR PUBLIC

M. R.A. Anderson**
Sous-ministre adjoint
Secteur de l'expansion du commerce
Ministère des Affaires extérieures
Édifice Lester B. Pearson
125 promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

M. S. Cloutier
Président
Société pour l'expansion des exportations
110 rue O'Connor
C.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9

M. J.E.G. Howarth
Président
Corporation commerciale canadienne
Tour B, Place de Ville
17e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 1E9

Mme M. Catley-Carlson**
Présidente
Agence canadienne de développement international
Place du Centre
200 promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4

M. B. Drabble
Sous-ministre associé
Ministère des Finances
Place Bell Canada
160 rue Elgin
Ottawa (Ontario)
K1A 0G5

M. A. Kroeger**
Secrétaire du département d'État au développement économique et régional
Édifice Jackson
122 rue Bank
Ottawa (Ontario)
K1A 1E7

M. R. Johnstone
Sous-ministre (Commerce international) et Coordonnateur des relations économiques internationales
Ministère des Affaires extérieures
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

M. C.T. Charland*
Sous-ministre adjoint
Expansion du commerce
Ministère des Affaires de développement extérieures
Immeuble Lester B. Pearson
125, Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

M. G. Ritchie**
Sous-ministre associé
Ministère de l'Industrie et du Commerce/Expansion économique régionale
Édifice C.D. Howe, 235 rue Queen
11e étage, aile est,
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

M. W. McWhinney*
A/ Président
Agence canadienne de développement international
Place du Centre
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec
K1A 0G4

* A quitté la Commission le 30 juin 1983
** A été nommé le 1er septembre 1983

ANNEXE III

RENCONTRES TENUES ET MÉMOIRES REÇUS EN 1982-1983

2 septembre 1982	Winnipeg	Gouvernement du Manitoba Prairie Implement Manufacturer's Association Manitoba Fashion Institute
28 septembre 1982	Ottawa	
20 octobre 1982	Ottawa	Canola Crushers of Western Canada
1er décembre 1982	Halifax	Gouvernement de la Nouvelle-Écosse Gouvernement du Nouveau-Brunswick
11 janvier 1983	Ottawa	Chambre de commerce du Canada Association canadienne d'exportation
17 février 1983	Edmonton	Gouvernement de l'Alberta Coal Association of Canada
13 avril 1983	Ottawa	Corporation commerciale canadienne Motors Trading Corporation Association des manufacturiers canadiens Association canadienne des manufacturiers de produits alimentaires
7 et 8 juin 1983	Saint-Jean	New Brunswick Trade Development Board

Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du
commerce extérieur

ANNUAL REPORT 1983

EXPORT TRADE DEVELOPMENT BOARD

ANNUAL REPORT

1983

Export Trade Development Board
Commission pour l'expansion du commerce extérieur

Chairman Roger E. Hatch
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2

Président Roger Hatch
125 promenade Sussex
Ottawa, Ontario K1A 0G2

September 30, 1983.

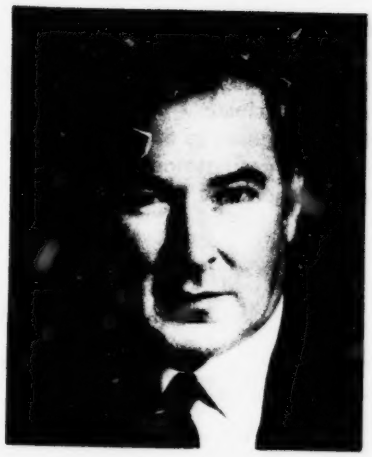
The Honourable Gerald Regan, P.C., M.P.
Minister of State for International Trade
House of Commons, Room 430-N
Ottawa, Ontario
K1A 0A6

Dear Mr. Regan:

I take pleasure in presenting herewith the Second Annual Report of the Export Trade Development Board covering the period commencing September 1982.

Yours sincerely,

Roger E. Hatch



CHAIRMAN'S STATEMENT

One of the major challenges facing Ministers under our system of government is the need to master the complexities of a new portfolio from time to time. This challenge has been particularly noticeable in the case of the trade portfolio which has had five incumbents within the last five years. Mr. Regan is to be commended for the speed with which he has become familiar with the major trade issues, and the diligence and enthusiasm with which he has actively promoted the interests of Canadian exporters in this country and overseas.

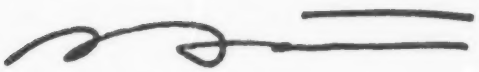
During the second year of operation of the Board, member have worked well together. I believe that the recommendations made, covering a variety of issues, reflect the growing level of expertise within the group as, collectively, we have been exposed to many complex questions.

As planned from the outset, membership is on a rotating basis with approximately one third of the group stepping down each year. In this way the majority will always be made up of experienced members, while the rotation prevents membership from becoming too great a burden on people who all have many competing demands on their time. Members retiring this year are Richard Cashin, Paul Gérin-Lajoie, Andrew McCain, Jack Munro and Robert Rogers. All have made substantial contributions during their tenure, and their presence will be missed at future meetings. I am sure that they will continue to be fully occupied with trade-related matters. John Bragg is to be congratulated on his recent appointment to the board of the Export Development Corporation, and Bob Roger's appointment as Lieutenant-Governor of British Columbia.

New members of the Board, representing a valuable addition of geographic and sectoral expertise, include Basil Blades, Marcel Desjardins, Nigel Hill and Neil Reimer.

A part of the first year of operation of the Board was taken up by organizational matters and the development of a modus operandi that best suited the majority of members. During the second year of operation more time has been available to devote to issues, and this report describes the major topics dealt with by the Board. I believe that the Board has operated effectively and its accomplishments have been significant. Nevertheless, it is to be expected that the Board will pass through an evolutionary phase during its initial years, and attention will be focused during the coming year on possible alterations to structure and method of operation designed to further improve its effectiveness.

Now that the world economy is showing definite signs of recovery from recession, there will be increasing opportunities for export business. There will also be intense competition, as essentially all industries in all countries now possess spare production capacity which they are anxious to utilize. Canadian exporters will need to be lean and efficient, and co-ordinated efforts will be required by companies and the federal and provincial governments to take advantage of upcoming opportunities. For their part, the members of the Export Trade Development Board remain dedicated to doing everything possible to help increase Canadian exports.



CANADA'S EXPORT PERFORMANCE

1982 was a poor year for world trade. Its value shrank by 2% in 1982, after several years of very rapid growth, as a result of the recession which affected all major economies. During this difficult period Canadian exporters managed to increase their sales by 0.9%, a commendable achievement under the circumstances, although modest compared to the 17% average annual increase between 1977 and 1981.

Canada's Merchandise Exports

	Total Exports ($ billions)	% Change	Canadian Exports as % of World Trade
1978	53.2	19.4	3.5
1979	65.6	23.4	3.4
1980	76.2	16.0	3.2
1981	83.8	10.0	3.6
1982	84.5	0.9	3.7
6 mo. 1982	43.1		
6 mo. 1983	44.2	2.7	

This small increase in exports during a most difficult period resulted in Canada's share of world trade increasing to 3.7% in 1982, continuing the improvement from the low point of 3.2% in 1980, and marginally higher than the average for the period since 1974. Prior to 1974 this country obtained a larger share of world trade, with a maximum of 5.2% recorded in 1968, but with the tenfold increase in oil prices since that time the share of world trade taken by the major oil exporting countries has increased significantly, with a corresponding reduction in the share available to other countries, including Canada.

During 1982, the value of Canadian exports to the United States rose by 3%, reflecting strong sales in automotive products. However, non-automotive exports to the U.S. were down by 4%. In addition, sales to other nations performed poorly. Canadian exports declined by 16% to Western Europe, to Central and South Africa by 20%, and to the rest of Africa by 6.5%. Only to Eastern Europe, the Middle East and Asia were sales higher, but these markets only account for 15% of Canadian sales abroad.

Although exports increased by very little in 1982, there was a substantial improvement in the nation's balance of trade. Because Canada's recession was significantly more severe than that of most other industrial countries, our imports fell by 15% last year. As a consequence our overall merchandise trade surplus rose from $7.4 billion in 1981 to $18.3 billion in 1982. This was more than twice the previous record of $8.8 billion achieved in 1980, and more than three times the average of the preceding five years.

While clearly this improvement in the net balance of trade has helped mitigate some of the distress incurred by the recession, from a trade point of view, it was achieved for the wrong reasons.

Preliminary trade figures for the first six months of 1983 are somewhat more encouraging, although some concerns remain. Exports rose by a modest 2.7%, which outpaced the 0.5% increase in imports and yielded a further improvement in the trade surplus.

Exports of fully manufactured products increased more than other exports in 1983. Sales abroad in this category rose by 12% to $28.4 billion. However this reflects automotive exports to the U.S. which rose substantially, reflecting the increase in U.S. demand for larger cars, many of which are produced in Canadian plants. Excluding automotive sales to the U.S., Canadian exports of fully manufactured products in 1982 declined by 5%.

Canada's export performance during the past eighteen months has clearly been adversely affected by the world-wide recession. This problem, however, has been compounded by a realignment in world currencies that has not been advantageous to Canadian firms attempting to sell in world markets.

An appreciating currency causes significant problems for exporters. The Canadian dollar has maintained its value in terms of the U.S. dollar during the past year, but the U.S. dollar has appreciated substantially against most other currencies during this period producing a similar appreciation for the Canadian dollar. The result has been a major shift in the value of trade by geographic area, with sales increasing to the U.S., and declining to Japan, the U.K. and other EEC countries.

Excluding the U.S., exports for the first six months of this year are down by 13.6% compared to the same period last year.

The problems caused by the appreciation of the Canadian dollar have been further compounded by this country's higher inflation rate compared to most other industrialized economies (EEC and Japan, but excluding the U.S.). On a trade weighted basis, against this group, the Canadian dollar has risen by 11.2% during the past two years while our inflation rate has been 6.0% higher, for a combined 17.7% decline in overall competitiveness.

It is apparent that for exporters selling to countries other than the U.S. the Canadian dollar is over-valued, and a dedicated, continuing effort by Canadian exporters, strongly supported by appropriate government programs, will be needed. Otherwise, once the recovery in the economy begins to attract imports in larger volumes, Canada's overall trade performance will deteriorate.

ISSUES OF IMPORTANCE TO EXPORTERS

Among the many topics considered by the Board during the last year, the following were considered to have a major potential impact on export trade.

Tax Measures Affecting Export Business

The Board recognizes that exports are affected by the level and types of taxes imposed by Canada compared with those levied on our major competitors for export markets.

A preliminary study of this issue, commissioned by the Board, produced evidence that the tax system in some other major industrialized countries employ a variety of tax-based incentives designed to increase export competitiveness. In view of the importance of the subject, the Board concluded that a thorough study should be made by an independent organization. Accordingly the Board recommended that the Department of Finance sponsor such a study and Finance Minister Lalonde announced his support for this study in his budget of April 19th, 1983. It will be carried out by The Advisory Council on International Business Research of The Conference Board of Canada.

The subject is complex. The initial phase will consist of a detailed examination of a number of specific industry sectors. Within each sector the tax treatment of firms in Canada and in a selected list of major competing countries will be compared. The first phase is expected to take about 18 months to complete. The second phase will be devoted to an examination of how sectoral export performance would react to changes in the Canadian tax regime. However, this question can be answered fully only by examining the Canadian economy as an integrated system, rather than as individual sectoral cases. The time required to complete Phase II is difficult to estimate precisely, at this point, but it is likely to be in the order of a year.

Once the results of the work by the Conference Board become available, this Board will be making policy recommendations designed to overcome any deficiencies that are revealed in the Canadian tax system as it bears on our export competitiveness.

Last year the Board addressed the issue of taxation of earned income abroad by Canadians. Changes were recommended to Canada's overseas employment tax deduction, and the government has responded by introducing an appropriate measure in the April 1983 budget. It is proposed to replace the current deduction with a tax credit designed to put Canadians working abroad in a tax position comparable to that provided by other countries, and so improve the competitive position of Canadian companies on international projects. The Board commends the government for its prompt response to this recommendation. The government of Quebec has also taken action to correct this situation for residents of that province.

Export Financing

Board members have devoted considerable time to the major subjects of financing availability for exports. The international capital projects market became even more competitive and difficult for Canadian suppliers within the last year, compounded by the weak domestic market and the appreciation of the Canadian dollar against almost all other currencies except that of the U.S.

The Export Development Corporation (EDC) operates under the terms set out in the Financial Administration Act and is required to break even on its total transactions. It is recognized that EDC does an excellent job within the limitations of its mandate. The change from variable "Financing and Service Charges" to a more uniform "exposure fee" has met with general approval in principle, although there is some dissatisfaction with the level of the fee. The recently announced removal of any recourse to the exporter under EDC's medium term specific transaction guarantees to financial institutions providing financing to the exporter, and simplification of EDC's note purchasing and forfeiting facilities for small transactions, are also welcome developments.

There is some evidence that other countries provide more support for exports than is the case in Canada. While the Board is not in favour of subsidization of domestic industry it feels that in export markets the government must be prepared to provide assistance comparable to that offered by competing countries.

In this regard the Board notes with pleasure that the government has agreed to strengthen and expand its capacity to respond more quickly and effectively to the needs of the Canadian business community in providing competitive financing for exports and projects in the third world countries. Another positive step has been the passage by the house of legislation to increase EDC's loan and insurance limits.

Government Reorganization

The effect on the services offered to exporters by the amalgamation of the trade responsibilities of the former Department of Industry, Trade and Commerce with External Affairs has been monitored closely during the last year. While the final effect is still unclear, and will be influenced by the recent reorganization within External Affairs, it appears that a serious decrease in service has not occurred. There remains high praise for overseas posts and for government support on specific projects.

The Board views as positive the recent organizational changes within the Department of External Affairs to concentrate responsibility for all geographically-focused policies and programs in five new geographic branches. It welcomes the recent appointment, both at home and abroad, of senior officers with substantial trade experience.

The Board is of the view that the government's trade performance not the reorganization should be the major concern. Nevertheless, there is concern, for example, that trade policy and trade relations may be emphasized at the expense of trade promotion. One of Canada's exporting strengths has been the high level of expertise and support provided by our Trade Commissioners, and the country would suffer a major cost if this was lost.

Another substantial concern is that the separation of industry sector expertise in DRIE from the units in External Affairs responsible for trade development will decrease the flow of market intelligence as well as information on bid opportunities and sourcing capabilities. The Board emphasizes the importance of the working relationship of the two departments to ensure information is exchanged.

Aid Trade Relationships

Following the recommendations made by the Board last year concerning a number of important issues relating to C.I.D.A. policies, the Government has responded by agreeing that C.I.D.A. should continue to expand its knowledge of the expertise and competence of Canadian firms with international experience and service capability and that firms should be encouraged to register their interest with C.I.D.A. Already steps have been taken by C.I.D.A. in collaboration with the Canadian Export Association (CEA) to make available to its members, a statement of C.I.D.A. recipient countries and major sectors in which it is focusing its programs.

The Government also confirmed its intentions to continue to increase the bilateral program, with aid substantially tied to Canadian goods and services.

The Government also intends to review the matter of Canadian participation in the staffing of the multilateral development banks as part of the broader question of how our exporters can increase their share of projects funded by these organizations.

Counter-Trade

During recent years the practice of counter-trade has developed from a rare occurrence to a relatively common requirement. Although the exporter would prefer to deal in hard currency, the realities of the market place require him to become familiar with the complexities and hazards of this sophisticated trading mechanism. For all but the largest organizations expert assistance will be required, at least in initial counter-trade situations.

The Board recognizes that the needs of the Canadian exporter may change as he develops expertise in counter-trade, and has recommended that a Counter-Trade Information Centre (CTIC) be established under the auspices of the Canadian Export Association and with the support of the Canadian Manufacturers' Association. It is also recommended that the CTIC be headed by an officer from External Affairs experienced in this field. It is envisaged that the CTIC would operate for an initial period of two years, after which time an assessment would be made of its future role and the need for ongoing government involvement.

The Board also recognizes that under current regulations the Canadian banks cannot compete equally with the financial institutions of our export competitors. It believes that consideration should be given to necessary changes to allow Canadian banks to provide a complete range of trade financing services to their clients.

Canagrex

The Board was concerned by the proposal to establish a Canadian agricultural export corporation, and members were particularly opposed to the apparent wide authority, contemplated in the legislation, to allow Canagrex to operate as a trading entity. Instead, the Board supported the position taken by the Canadian Export Association and sixteen other trade, co-operative and consumer associations that called for an immediate conference of all interested parties to establish a broader consensus on measures to enhance Canada's exports of agriculture and food products.

The government chose instead to proceed with the legislation, and the Board recommended limitations on the funding of Canagrex and restrictions on the activities that it would undertake. Members were of the opinion that the new corporation should be constrained from becoming involved in areas where the private sector is already operating effectively, but rather should concentrate on filling any existing gaps in support of agricultural marketing.

The proposed initial budget and staffing for Canagrex is in line with the Board's recommendations. Evaluations of Canagrex's progress in filling the target role will be conducted by the Board from time to time.

Trade Policy

The question of trade policy was given considerable attention during the year in order to assist the Government in its review of this subject. It was felt that a strong, efficient domestic economy is a prerequisite for increased exports, and that domestic policies should be directed towards the development of healthy industries based on natural advantage, and not dependent on protection or special support for long term viability. Industrial and trade policies should be designed to reinforce natural selective forces by rewarding efficient, successful companies rather than supporting unsuccessful ones. Policies should be based on overall principles and should avoid to the greatest extent possible the need for bureaucratic pre-judgments as to which sector, industry or company is likely to be successful. (Example: to ensure that Canadian companies are not disadvantaged from a tax standpoint when compared to companies in competing countries, and to ensure that competitive export financing is available)Over time, prefe[illegible]tors, industries and companies will change as the external environment changes, and rigid p[illegible]ies based on previous conditions should be avoided.

The Board was encouraged by the content of the GATT Ministerial Declaration, and by the subsequent declaration from the Williamsburg Economic Summit "to halt the trade protectionism and reverse it by dismantling trade barriers as economic recovery proceeds; to pursue current work programs in the GATT and resolve trade problems; and to emphasize trade liberalization with and among developing countries", and looks forward to governmental actions designed to accomplish these commendable goals.

Productivity

During the last ten years the rate of manufacturing productivity growth in Canada has been lower than in the United States and the United Kingdom and substantially lower than in Japan, France and Germany. It is estimated that Canadian output per man hour is now measurably lower than in the United States. This deterioration of Canada's productivity performance is a matter of concern to the Board.

While part of this poor performance can be identified with recent weak economic conditions in this country, and a slow growth in capital employed per worker, the underlying causes are varied and complex. It is clear that capital and labour must be used more effectively and new technology applied more promptly, and that existing constraints that hamper achievement of these goals must be eliminated.

The Board considers productivity to be a key to international competitiveness, and accordingly endorses the government's proposal to establish a national centre to promote higher productivity and employment growth. It recommended that a joint committee of labour and management representatives be set up to determine the detailed functions of this centre, and the Board is pleased to note the recent establishment of such a committee.

Export Rail Rates

A large proportion of this country's commodity exports must be moved long distance by rail to the port of exit. With large volume, relatively low value materials, distribution costs can represent a substantial proportion of the selling price at the port. Consequently members were concerned that when rail rate increases on domestic and imported materials were limited by the "6 and 5" restraint programme, there was a risk that export rates might be increased disproportionately by the railways in order to make up the shortfall in revenue. In order to prevent such occurrences the Board recommended that railways be prevented from recovering any losses on domestic rates by raising export rates more than were justified by cost increases applying to such export rates. Members were gratified by the subsequent government action to bring export rail rates within the "6 and 5" restraint programme.

Discussion also took place regarding proposed changes to the legislation governing rail rates for grain. The Board endorses the proposed changes in the Crow Rate, on the basis that the railways should be enabled to recover their cost of shipping grain, both in order to avoid cross-subsidization by shippers of other commodities and to provide the railways with sufficient funds to enable them to expand the rail system to handle future increases in the volume of export materials. The Board took no position on the means whereby the railways should be compensated for grain movements, believing that this question should be resolved by discussion between the interested parties.

Raising Awareness of Exports in Canada

Since its formation the Board has been concerned with the need to raise public and business awareness of the importance of exports to the Canadian economy. An initial step was to endorse an export awards programme aimed at recognizing outstanding export achievement. This programme was formally announced in October 1982 by the Hon. Ed Lumley as his last official act as Minister for International Trade. The purpose of the awards is to publicize the positive and substantial contributions that exports make to the Canadian economy. A committee of distinguished Canadians has been established to recommend candidates from firms nominated or applying for the awards. The first awards are expected to be presented at the Canadian Export Association Annual Meeting in October 1983.

Another initiative which has been wholeheartedly endorsed by the Board is the designation of October as Canada Export Month with activities planned across the country to highlight the importance of exports to the economy and to all Canadians. Members have accepted speaking engagements to support this objective, and federal and provincial agencies and departments and many private sector organizations are actively involved in events associated with Export Trade Month.

Provincial Concerns

During the year under review the Board received presentations from representatives of the governments of Manitoba, New Brunswick, Nova Scotia and Alberta, at the meetings held in those provinces. When taken together with views expressed by other provinces during the previous year, a number of themes concerning exports emerge.

Improved commercial relations with the United States are considered of great importance. The impact of domestic policies on export trade needs greater examination by both provincial and federal governments before introducing changes. Export financing facilities need to be improved. Greater efforts are required to improve Canadian competiveness in export markets. Stronger federal-provincial co-operation to develop and implement more effective marketing strategies is advocated by all provinces. The mechanisms for federal-provincial consultation and co-operattion must be expanded and strengthened.

Most of these subjects have already been given some attention by the Board, and they will continue to be priority items. It is clear that provincial governments are showing an increasing interest in trade matters, and on a number of occasions have demonstrated their readiness to support exporters in cases where federal government support was perceived to be deficient. While this recognition of the importance of exports is encouraging, there is a danger that duplication and fragmentation of export services could result. Close attention by the federal government to regional requirements and close communications with the provinces will be required to prevent such duplication that could lead to increased costs and reduced effectiveness of export programmes. Provincial programmes should complement federal programmes and there are some recent indications of improved relationships regarding trade matters between the two levels of government which should assist the situation.

FUTURE ACTIVITIES

During its first two years of operation the Board has operated, deliberately, in a reactive role. This method of operation was selected because there was a backlog of subjects waiting to

be examined. This backlog has now been largely dealt with, and while there will continue to be some need for a reactive role as situations arise unexpectedly requiring attention, the Board will, in future, have more time to devote to subjects of its own choosing. Priority will be given to developing suggested policy and programme changes, monitoring government policies, programmes and structures and acting as a sounding board for ministers.

Some changes are also planned in the frequency and location of meetings. In order to maximize their effectiveness, members have decided to reduce the total number of meetings to five each year, while increasing the duration. Two day meetings will be held annually in the West and in the East, with the remaining meetings taking place in a central location.

Some of the subjects discussed in this report will remain continuing items, and sub-committees have been in place for some time covering the important areas of taxation, financing and the trade/aid interface. Other major subjects that will also become ongoing areas of study include competitors strategies and programmes, export awareness and education, and trade in services.

The Board continues to seek input from all interested parties on these and any other export related subjects. Presentations made by industry groups, provincial governments and others during the last year are listed in Appendix III. Such presentations provide a valuable opportunity for the interchange of information and opinions, and members look forward to a continuation of this process during the coming year.

APPENDIX I

MANDATE OF THE EXPORT DEVELOPMENT BOARD

The Export Trade Development Board, chaired by a private sector member, will make specific recommendations to the Government on:

i) objectives and priorities for overall export policy;

ii) markets of concentration and marketing strategies;

iii) improvements or changes in the design and implementation of export trade policies and programs, particularly in light of Canada's trade performance and international competitive position;

iv) the particular needs of small and medium-sized businesses with respect to export trade development support;

v) improvements in the co-ordination and coherence of government-wide export development objectives and activities; and

vi) the allocation of export development resources.

APPENDIX II

MEMBERSHIP OF THE EXPORT TRADE DEVELOPMENT BOARD, 1982/83

CHAIRMAN

Mr. R.E. Hatch
President
Canpotex Limited
Suite 4130, Commerce Court West
Toronto, Ontario
M5L 1E8

PRIVATE SECTOR MEMBERS

Mr. B. Beneteau
Vice Chairman of the Board
Northern Telecom Limited
P.O. Box 458, Station A
Mississauga, Ontario
L5A 3A2

Mr. J. Bragg*
President & General Manager
Oxford Frozen Foods Ltd.
Main Street
P.O. Box 220
Oxford, Nova Scotia
B0M 1P0

Mr. J. Buchanan
President
Canadian Paperworker's Union
1155 Sherbrooke Street W.
Montreal, Quebec
H3A 2N3

Mrs. S. Carr
Executive Vice President
Canadian Labour Congress
2841 Riverside Drive
Ottawa, Ontario
K1V 8X7

Mr. R. Cashin*
President
Newfoundland Fishermen Food
& Allied Workers
44 Torbay Road, P.O. 5158
St. John's, Nfld.
A1C 5V5

Dr. H. Crookell
Director
Centre for International Business
University of Western Ontario
1151 Richmond Street
London, Ontario
N6A 3K7

Mr. C. Dagenais
Chairman of the Board
The SNC Group
1 Complexe Desjardins
P.O. Box 10, Desjardins Postal Stn.
Montreal, Quebec
H5B 1C8

Mr. M. Desjardins**
President
CEGIR Inc.
2 Complexe Desjardins
P.O. Box 160
Montreal, Quebec
H5B 1B3

PRIVATE SECTOR MEMBERS *(Cont'd)*

Mr. M. Drouin
Chairman of the Board
Dominion Engineering Works Ltd.
1155 Dorchester Blvd. W.
Suite 2920
Montreal, Quebec
H3B 2L3

Mr. P. Gérin-Lajoie*
President
Projecto International Inc.
1110 Sherbrooke St. W.
Suite 2101
Montreal, Quebec
H3A 1G8

Ms. D. Hall
Senior Vice President
NOVA, An Alberta Corporation
801 - 7th Avenue S.W.
P.O. Box 2535, Postal Stn. M
Calgary, Alberta
T2P 2N6

Mr. K. Hendrick
President
Noranda Sales Corporation
Commerce Court West, 44th Floor
P.O. Box 45
Toronto, Ontario
M5L 1B6

Mr. N. Hill**
President
Develcon Electronics Ltd.
856 - 51st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 5C7

Mr. A. McCain*
President
McCain Produce Co. Ltd.
Florenceville, N.B.
E0J 1K0

Mr. D. Montgomery
Secretary - Treasurer
Canadian Labour Congress
2841 Riverside Drive
Ottawa, Ontario
K1V 8X7

Mr. J. Munro*
President
Regional Council Number 1
International Woodworks of America
500-1285 West Pender Street
Vancouver, B.C.
V6E 4B2

Mr. J.E.M. Newall
President & Chief Executive Officer
Dupont Canada Inc.
P.O. Box 2200
Streetsville Postal Station
Mississauga, Ontario
L5M 2H3

Mrs. L. Nichol
President
Prijo-Liisa Fashions Ltd.
2070 Notre Dame Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3H 0J8

Mr. N. Reimer**
National Director
Energy & Chemical Workers Union
44-9912 106th Street
51-Edmonton, Alberta

Mr. W. Rix, Jr.
President
Charlottetown Metal Products
46-49 Allen Street
Charlottetown, P.E.I.
A0C 1L0

PRIVATE SECTOR MEMBERS *(Cont'd)*

Mr. R. Rogers*
Chairman
Canada Harbour Place Corporation
999 West Hastings Street
Vancouver, B.C.
V6C 2W2

Mr. R.G.P. Styles
Senior Executive Vice President
International and Corporate Banking
The Royal Bank of Canada
Royal Bank Plaza
Toronto, Ontario
M5J 2T5

Mr. G. Warner
Vice President &
General Manufacturing Manager
General Motors of Canada Ltd.
215 William Street E.
Oshawa, Ontario
L1G 1K7

PUBLIC SECTOR MEMBERS

Mr. R.A. Anderson**
Assistant Deputy Minister
International Trade Development Branch
Department of External Affairs
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Mrs. M. Catley-Carlson**
President
Canadian International
Development Agency
Place du Centre
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec
K1A 0G4

Mr. S. Cloutier
President
Export Development Corporation
110 O'Connor Street
P.O. Box 655
Ottawa, Ontario
K1P 5T9

Mr. B. Drabble
Associate Deputy Minister
Department of Finance
Place Bell Canada
160 Elgin Street
Ottawa, Ontario
K1A 0G5

Mr. J.E.G. Howarth
President
Canadian Commercial Corporation
Tower "B", Place de Ville
17th Floor
Ottawa, Ontario
K1A 1E9

Mr. R. Johnstone
Deputy Minister (International
Trade) & Co-ordinator for
International Economic Relations
Department of External Affairs
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Mr. A. Kroeger**
Secretary of Ministry of State for
Economic and Regional Development
Jackson Building
122 Bank Street
Ottawa, Ontario
K1A 1E7

Mr. G. Ritchie**
Associate Deputy Minister
Department of Industry, Trade and
Commerce and Department of
Regional Economic Expansion
C.D. Howe Bldg., 235 Queen Street
11th Floor, East Wing
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

PUBLIC SECTOR MEMBERS *(Cont'd)*

Mr. C.T. Charland*
Assistant Deputy Minister
Trade Development
Department of External Affairs
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

Mr. W. McWhinney*
A/ President
Canadian International
Development Agency
Place du Centre
200 Promenade du Portage
Hull, Quebec
K1A 0G4

Mr. R.C. Montreuil*
Deputy Minister
Department of Industry, Trade
& Commerce/Regional Economic
Expansion
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Mr. W. Teschke*
Secretary of Ministry of
State for Economic and
Regional Development
Jackson Building
122 Bank Street
Ottawa, Ontario
K1A 1E7

---

* Retired as of June 30, 1983
** Appointed as of September 1, 1983

APPENDIX III

MEETINGS HELD AND PRESENTATIONS RECEIVED IN 1982/83

September 2, 1982	Winnipeg	Government of Manitoba Prairie Implement Manufacturer's Assoc. Manitoba Fashion Institute
September 28, 1982	Ottawa	
October 20, 1982	Ottawa	Canola Crushers of Western Canada
December 1, 1982	Halifax	Government of Nova Scotia Government of New Brunswick
January 11, 1983	Ottawa	Canadian Chamber of Commerce Canadian Export Association
February 17, 1983	Edmonton	Government of Alberta Coal Association of Canada
April 13, 1983	Ottawa	Canadian Commercial Corporation Motors Trading Corporation Canadian Manufacturers Association Canadian Food Processors Association
June 7, 1983	Saint John	New Brunswick Trade Development Board

POOR

QUALITY

ORIGINAL